ТЕМА 2 · ЧАСТ 2

# КАНАВА НА БИЗНЕС МОДЕЛА

## ОСНОВНА ИДЕЯ

Канавата на бизнес модела (КБМ) представя върху един лист как бизнесът създава стойност за клиентите, достига до тях и получава приходи, като организира дейности, ресурси, партньори и разходи.

## КАКВО ПРЕДСТАВЛЯВА?

**Един лист. Девет елемента. Логиката на всеки бизнес.**

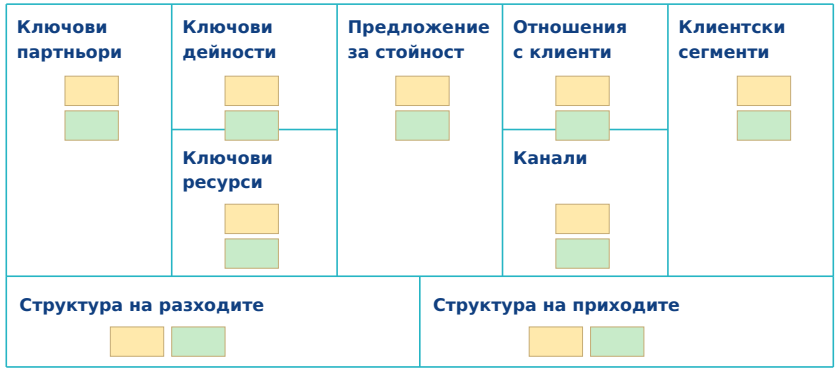
Визуален инструмент за описание, анализ и проектиране на бизнес модел.

**Използвай го за:**

- нов бизнес
- действаща фирма
- промяна в начина на работа
- анализ на конкурентен бизнес

**Канавата не е бизнес план и не го замества.**

## ДЕВЕТ ПОЛЕТА · ЕДНА СВЪРЗАНА ЛОГИКА




**Бизнесът отвътре ↔ Предложение за стойност ↔ Пазарът**

Трите части са взаимосвързани.
Промяната в една може да наложи промени в останалите.

## КАК РАБОТИ?

**Клиент и Предложение за стойност**
За кого създаваш стойност и защо клиентът избира теб?

**Доставка**
Как достигаш до клиента и поддържаш отношенията?

**Организация**
Кои дейности, ресурси и партньори са необходими?

**Финанси**
Откъде и как идват приходите и какви разходи възникват?

## КАК ДА РАБОТИШ С КАНАВАТА

### 1. ПОДГОТВИ

Разпечатай Канава формат А3 и вземи самозалепящи листчета. Не пиши върху Канавата.

### 2. ЗАПИСВАЙ

Записвай по едно нещо на листче. Използвай различен цвят за всеки клиентски сегмент.

### 3. ПРОВЕРИ

Провери връзките между полетата. Премести, замени или допълни листчетата при нужда.

## ИЗПОЛЗВАЙ МАТЕРИАЛИТЕ

- Методическо ръководство
- Подробните практически инструкции за попълване на Канавата (ще ги намериш в сайта на курса)

## ЗАПОМНИ

- ✓ Търси връзките между полетата, не девет списъка.
- ✓ Канавата е работен инструмент.
- ✓ Един модел може да се променя.

## ПРОВЕРИ

- ☐ Можеш ли да обясниш как деветте елемента работят заедно?
- ☐ Ясно ли е как създаваш стойност и получаваш приходи от нея?

## ЧЕСТИ ГРЕШКИ

- ✗ Пишеш директно върху Канавата.
- ✗ Приемаш предположения за факти.
- ✗ Попълваш полетата без връзка помежду им.