




Business Model

Seminář č. 1



Obchodní model

- Obchodní model poskytuje koncepční přehled o tom, jak podnik vytváří a zachycuje svou hodnotu.
 - Není statický dokument.
 - Skládá se ze 3 pilířů:
 - Vytvoření hodnoty
 - Nabídka hodnoty
 - Zachycení hodnoty
- 

Business Model Canvas

SCHÉMA PODNIKATELSKÉHO MODELU

KLÍČOVÍ PARTNEŘI 8 Jaké máme klíčové dodavatele? Co pro nás partneři dělají? Co od partnerů získáváme?	KLÍČOVÉ AKTIVITY 7 Co musíme dělat pro nabízenou hodnotu?	NABÍZENÁ HODNOTA 2 Proč u nás zákazník rád nakupuje? Jaké problémy zákazníkovi řešíme?	VZTAHY SE ZÁKAZNÍKEM 4 Jaké vztahy s každým segmentem zákazníků máme a jaké chceme zavést? Jak jsou propojené se zbytkem podnikatelského modelu?	SEGMENTY ZÁKAZNÍKŮ 1 Pro koho to děláme? Kdo jsou nejdůležitější zákazníci?
	KLÍČOVÉ ZDROJE 6 Jaké zdroje jsou potřeba pro doručení nabízené hodnoty?		MARKETINGOVÉ KANÁLY 3 Jak se dostaneme k zákazníkům? Jak jsou marketingové kanály propojeny? Který kanál funguje nejlépe? Který kanál je finančně neefektivnější?	
NÁKLADY 9 Jaké jsou nejdůležitější náklady související s naším podnikatelským modelem? Které klíčové zdroje jsou nejnákladnější? Které klíčové aktivity jsou nejnákladnější?			ZDROJE PŘÍJMŮ 5 Za jaké hodnoty jsou ochotni zákazníci platit? Jakým způsobem platí? Jakým způsobem chtějí platit? Jak jsou procentuálně tozdělené zdroje příjmů?	