

Анализа на бизнис модел за системот за online нарачка

Александар Стојанов
Факултет за информатички
науки и компјутерско инженерство
Скопје, Македонија
aleksandar.stojanov@students.finki.ukim.mk

Анстракт - Со секојдневните обврски околу факултетот и студирањето студентите многу често немаат време за одвојување за приготвување на оброк или пазарење. За таа цел на сите би им било од помош да имаат апликација на својот мобилен телефон преку која би можеле да нарачаат оброк. За една ваква апликација би било од голема помош и корист да се разгледа бизнис моделот со своите компоненти за полесно да се разгледа стратегијата, планот, партнерствата, активностите, потрошувачите како и каналите.

Клучни зборови— студенти, субвенциониран, оброк, исхрана, храна, достава, студентски, апликација, бизнис, модел, идеја.

I. ВОВЕД

Бизнис моделот опишува како една организација креира, испорачува и стекнува вредност. Едноставно, бизнис моделот јасно ја дефинира причината за постоење на едно претпријатие, идеја или услуга. Целта на бизнис моделот е да им помогне на претприемачите, инвеститорите и другите партнери да разберат како бизнисот се прилагодува за да создаде и испорача вредност. Овој елемент бара бизнис идејата да се преточи во бизнис модел. За таа цел може да се користи алатката бизнис модел платно. Бизнис модел платното се состои од 9 клучни компоненти на кои ќе се базира секој бизнис без разлика дали станува збор за стартап или компанија. Тие елементи се следниве:

- **Вредност**, односно производ или услуга кои треба да се креираат и испорачаат до купувачите/корисниците. Овој елемент е резултатот на бизнис идеја, односно производ или услуга кои ќе се креираат преку таа идеја.
- **Сегменти на потрошувачи (купувачи)**, односно кои купувачи/корисници ги опслужува претпријатието.
- **Канали**, односно како вредноста ќе се испорача до купувачите преку комуникациски, дистрибутивни и продажни канали.
- **Односи со потрошувачите (купувачите)**, односно како ќе бидат основани и одржувани односите со секој сегмент на купувачи.
- **Приходи**, односно како ќе се генерираат приходи за испорака на производите/услугите до купувачите.

- **Клучни ресурси**, односно кои се клучните ресурси со чија помош може да се создаде и испорача вредноста.
- **Клучни активности**, односно кои се активностите кои треба да се имплементираат за да функционира бизнис моделот.
- **Клучни партнерства**, односно кои партнери ќе се користат за нормално функционирање на бизнис моделот, односно кој може да помогне за имплементација на бизнис моделот.
- **Трошочна структура**, односно кои ќе бидат главните трошоци кои ќе ги создава претпријатието со овој бизнис модел.

За да се оцени бизнис идејата постојат неколку начини, а еден од нив е матрицата на понуда и побарувачка. Матрица на понуда и побарувачка е алатка која овозможува во определени аспекти да се мери потенцијалот на идејата преку можната понуда и побарувачка на пазарот.

Доколку имате голема понуда на производите и услугите кои сакате да ги продавате (односно производите се достапни лесно на пазарот), а од друга страна мала побарувачка за истите ќе имате **послаби изгледи за успех**.

Доколку имаме можност за бизнис во кој имаме мала побарувачка и мала понуда ја нарекуваме **ризична можност**. Овој пазар може да претставува одлична можност но, само доколку се зголеми побарувачката кај истиот.

Голема побарувачка и голема понуда доведува до **добра конкуренција**. Тоа означува дека производите ги има во огромна количина на пазарот, но и потрошувачката на истите е огромна, па затоа и претставува добра конкуренција.

Одлични изгледи за успех се добиваат на пазарот за производ или услуга за кој постои голема побарувачка, додека истовремено понудата е мала, односно постои недостаток. Овие производи без размислување треба да се вклучат во бизнис-идејата иако е малку потешко да се откријат и препознаат.

Овие елементи на бизнис модел и бизнис идејата детално ќе ги разгледаме како дел од системот за онлајн нарачка на храна, со средствата од субвенционираниот студентски оброк. [1]



Слика 1: Шематски приказ на бизнис модел платното

II. АНАЛИЗА НА БИЗНИС МОДЕЛОТ

II.I Вредност

Вредноста која се постигнува со овој систем е олеснување на животот на студентите и заштеда на нивното време. Тоа се постигнува преку организиран пристап до разни видови на храна која може да биде бесплатно доставена. Исто така како вредност се пружи кон студентите е едноставното плаќање, со намалени цени на порачаната храна како и решавање на проблемот за трошење на средствата за останати намени кои не се храна.

II.II Сегменти на потрошувачи

Потрошувачи, односно корисници на системот ќе бидат само студентите кои ги исполнуваат условите за добивање на субвенциониран студентски оброк. Овие корисници ќе бидат известени за сите услови за аплицирање, како и за упатствата за користење на апликацијата.

II.III Канали

Канали преку кои вредноста, односно апликацијата ќе биде испорачана до потрошувачите се сите продавници односно платформи за преземање на апликации на најчесто користените оперативни системи за мобилни уреди кај младите (Play Store, App Store, Microsoft Store...). Останати канали кои ќе служат за информации во врска со апликацијата и нејзиното користење се веб сајтот на како и социјалните мрежи на МОН и социјалните мрежи на самата апликација. Како канал за разгледување понуди исто така би биле и веб сајтовите и социјалните мрежи на сите угостителски објекти кои ќе учествуваат како партнери во овој систем.

II.IV Односи со потрошувачите

Односите со потрошувачите најпрво ќе бидат основани со помош на МОН, така што сите студенти ќе пристапат до апликацијата преку платформите за преземање на апликации на соодветните оперативни системи. Понатаму односите ќе бидат одржувани така што за секоја новост на апликацијата тие ќе бидат известени преку соодветните канали кои потрошувачите редовно ќе ги следат. Постојано ќе се следат препораките и критиките на студентите и на тој начин ќе ја надоградуваме и надополнуваме апликацијата. Секојдневно ќе се ажурираат податоците, со цел информациите на апликацијата да бидат конзистентни и нашите потрошувачи секогаш да бидат во допир со најновите информации и понуди во врска со студентскиот оброк и угостителските објекти кои го нудат истиот. Исто така и при достава на порачаната храна, студентите ќе бидат известени до каде е процесот на подготовка и изработка на оброкот, а и до каде е стигнат доставувачот.

II.V Приходи

Овој проект не би имал сопствени месечни приходи или некаква заработка од страна на студентите, бидејќи овој проект е замислен како систем кој би го купил МОН за подобра организација на студентите и добиените субвенции за оброк, од страна на МОН. Единствено се очекува МОН да го купи и употребува овој систем. Исто така приходи може да се овозможуваат доколку е потребна администрација и контрола на системот од страна на софтвер инженерите и програмерите.

II.VI Клучни ресурси

Како најважни клучни ресурси за изработка на овој систем се софтвер девелопери и парични средства со кои овој проект би станал реалност. Овие парични средства би биле за плаќање на девелоперите како и на сите нивни потреби за успешно реализирање на проектот. Исто така откако ќе се изработи апликацијата, ресурси кои се потребни се и големиот број на партнерства без кој овој систем не би опстојал. Потребни се голем број на угостителски објекти кои ќе ја поддржат оваа идеја, како и партнери за бесплатна достава на храна. А како најважен ресурс е поддршката од МОН и сите органи на државата, кои се занимаваат со субвенционираниот оброк за студентите.

II.VII Клучни активности

Најпрво клучни активности кои треба да се направат за да се изработи овој систем, би било изработката на апликацијата, мапирање на угостителски објекти кои би го поддржале овој систем и снабдување со сите клучни ресурси. Откако овој систем би бил пуштен во

функција, клучните активности би биле успешно пренесување на информации преку апликацијата (избирање на посакуваната храна од посакуваните угостителски објекти, информирање на студентите за најновите информации и партнери...), успешна достава на храната до посакуваната локација и успешно порачување на храна во граници на паричните средства обезбедени од субвенциите од државата за студентски оброк на дневно ниво.

II.VIII Клучни партнерства

Клучните партнерства беа наведени и во делот на клучни ресурси, бидејќи без овие партнерства и самиот систем не би постоел. Овие партнерства се со МОН, угостителски објекти, како и со министерството за Финансии. Партнерството со МОН е неопходно бидејќи тие се оние кои го организираат студентскиот оброк. Исто така потребно е партнерство со угостителски објекти кои ќе подготвуваат специјални понуди за оброк за студентите, и достава доколку е возможно, а доколку не, доставата би била потребна од некои останати партнери или вработени од страна на МОН. Партнерство со министерството за Финансии би било потребно бидејќи потребно е префрлање на пари на сметка на угостителските објекти на дневно или месечно ниво.

II.IX Трошочна структура

Трошочната структура би ја сочинувале сите трошоци за изработка како и одржување на софтверот, како и поставувањето (хостирањето) на апликацијата и веб сајтовите на интернет. Останатите трошоци би биле трошоци на МОН за партнерите, доставувачите и слично.

III. РАЗГЛЕДУВАЊЕ НА БИЗНИС ИДЕЈАТА И НЕЈЗИНИОТ ПОТЕНЦИЈАЛ

III.I Матрица на понуда и побарувачка

Доколку ја разгледаме оваа бизнис идеја со помош на матрицата на понуда и побарувачка ќе добиеме дека оваа бизнис идеја, со добар бизнис модел, има одлични изгледи за успех. Тоа е поради тоа што оваа идеја има мала понуда на пазарот, односно нема голем број на слични системи кои ги нудат истите услуги на пазарот. Оние кои се слични апликации не се за конкретна целна група и поради тоа нашата апликација би се разликувала од останатите. Исто така овој систем има голема побарувачка на пазарот бидејќи има голем број на студенти кои добиваат субвенциониран студентски оброк и истите би ја користеле оваа апликација со цел да заштедат на време и пари.



Слика 2: Шематски приказ на матрица на понуда и побарувачка

III.II SWOT (CBOT) анализа

CBOT анализа е метод на стратешко планирање, кој се користи за проценка на предностите, слабостите, можностите и заканите, вклучени во некој проект или бизнис потфат. Тоа вклучува одредување на целта на бизнис потфатот или проектот и идентификување на внатрешни или надворешни фактори, поволни или неповолни, за да се постигне целта.

Оваа анализа се состои од следните компоненти:

- **Предности (Strengths):** карактеристики на бизнисот или тимот кој стекнал предност над другите во индустријата.
- **Слабости (Weaknesses):** се карактеристики кои ја ставаат фирмата во подредена улога во однос на другите фирми.
- **Можности (Opportunities):** надворешни можности за поголема продажба или профит во опкружувањето.
- **Закани (Threats):** надворешни елементи во опкружувањето кои би можеле да предизвикаат проблеми за бизнисот.

Свот анализата за проектот за систем за субвенционираниот студентски оброк можеме да ја забележиме на следната слика: [2] [3]

Strengths Предности Што правите добро? Кои се ваши предности? <ul style="list-style-type: none"> - Голема поддршка од студентите бидејќи се олеснува проблемот на снабдување со храна. - Таргетирање специфична целна група. - Припаѓање на оваа целна група. - Изработка на одличен и едноставен интерфејс. 	Weaknesses Слабости Што гледаат другите како ваша слаба страна? Што можете да подобрите? <ul style="list-style-type: none"> - Систем кој можеби нема да се сфати доволно сериозно. - Голема инвестиција од државата. - Неопходна поддршка од повеќе институции.
Opportunities Можности Кои можности ги имате? Кои јаки страни можете да ги претворите во можности ? <ul style="list-style-type: none"> - Апликацијата може да стане голем тренд за кои ќе се слушне и во странство. - Една од приликите може да биде тоа што државата откако ќе го поддржи овој систем ќе инвестира во својата иднина и во своите студенти. 	Threats Закани Што може да ви наштети? Кои слабости доведуваат до закани? <ul style="list-style-type: none"> - Недоволно мапирање на угостителски објекти. - Недоволна поддршка од МОН и останатите државни органи. - Недоволно парични средства.

Слика 3: SWOT анализа за проектот за систем за субвенциониран студентски оброк

IV. ЗАКЛУЧОК

Овој бизнис модел претставува решение кое има за цел да го подобри животот на студентите преку обезбедување на брз и ефикасен начин за пристап до оброк. Со користење на оваа мобилна апликација, студентите можат лесно да ги прелистуваат, нарачуваат и добиваат саканите оброци, заштедувајќи на време и пари. Системот доведува до вредност не само преку разновидна храна, туку и преку поедноставени процеси на плаќање и елиминирање на грижата во врска со изгубеното време.

Целниот пазар за овој систем го сочинуваат исклучиво студенти кои ги исполнуваат критериумите за субвенционирани оброци. Преку каналите за комуникација, вклучувајќи платформи за мобилни апликации, официјални веб сајтови и социјални медиуми, студентите се информираат за упатствата на користење на апликацијата и угостителските објекти кои се партнери на овој систем. Со активно собирање на повратни информации од корисниците, системот може постојано да се подобрува и прилагодува со цел да ги задоволи потребите на студентите.

Клучните партнерства со МОН, угостителските објекти и владините тела играат клучна улога во успехот на овој бизнис модел. Финансиската поддршка и тимот за развој на софтверот се клучни ресурси за имплементацијата на системот и долгорочното одржување.

Преку матрицата на понуда и побарувачка забележуваме дека оваа бизнис идеја има одличен изглед за успех, а преку SWOT анализата ги разгледуваме предностите, слабостите, можностите и заканите на оваа бизнис идеја.

Накратко, овој бизнис модел нуди сеопфатно решение кое го олеснува процесот на пристап до субвенциониран оброк за студентите. Со искористување на технологијата, силните партнерства и постојаното подобрување, системот го подобрува сегашниот начин на користење на студентскиот оброк, а со тоа и ограничува средствата кои им се пружени на студентите, да бидат искористени за вистинската намена.

Изгледот на бизнис моделот накратко, прикажан на бизнис модел платното изгледа на следниот начин:

Клучни партнерства	Клучни активности	Вредност	Односи со потрошувачите	Сегменти на потрошувачи
- МОН - Угостителски објекти - Министерство за Финансии	-Достава на оброк	-Се олеснува животот на студентите за нарачка на оброк	-Се прифаќаат забелешки од студентите за подобрување на апликацијата	-Само студентите
	Клучни ресурси -Парични средства, -Софтвер девелопери.		Канали -Услугата ќе биде достапна за сите видови мобилни уреди.	
Трошочна структура -Изработка на апликацијата, одржување на истата			Приходи -Нема заработка, освен плаќањето на МОН за апликацијата	

Слика 4: Изглед на бизнис моделот за субвенциониран студентски оброк

V. РЕФЕРЕНЦИ

- [1] https://s3.amazonaws.com/pretpriemac/Biznis-i-Pretpriemnistvo-IV-Sredno-Maj-2017_print+Finalno++CIP.pdf
- [2] [https://mk.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%92%D0%9E%D0%A2_\(%D0%B0%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B7%D0%B0\)](https://mk.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%92%D0%9E%D0%A2_(%D0%B0%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B7%D0%B0))
- [3] https://nova-live-content.s3.eu-west-2.amazonaws.com/public/content-downloadable/SWOTAnalysisWorksheet_2.pdf
- [4] https://mk.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B8%D1%81_%D0%BC%D0%BE%D0%B4%D0%B5%D0%BB