

BUSINESS CANVAS: Model Plan de Afaceri

Instrument de management pentru definirea și comunicarea rapidă a ideii de business.

Parteneri Cheie	Activități Cheie	Promisiunea de Valoare	Relația cu Clienții	Segmente de Clienți
Cine mă ajută să ofer valoare?	Ce fac zilnic pentru a îndeplini promisiunea?	Ce problemă rezolvăm pentru clientul nostru?	Vrem o relație pe termen lung sau scurt?	Pentru cine rezolvăm noi probleme?
<ul style="list-style-type: none">• Identifică furnizorii și partenerii externi critici.	<ul style="list-style-type: none">• Notează procesele și sarcinile principale ale afacerii.	<ul style="list-style-type: none">• Identifică motivul pentru care clientul oferă bani în schimbul serviciului tău.	<ul style="list-style-type: none">• Definește modul în care afacerea interacționează cu publicul.	<ul style="list-style-type: none">• Definește grupurile specifice de oameni cărora te adresezi.
<ul style="list-style-type: none">• Externalizează abilitățile care nu sunt punctul tău forte (ex. contabilitate).	<ul style="list-style-type: none">• Concentrează-te pe acțiunile care livrează valoarea promisă.	<ul style="list-style-type: none">• Definește ce te face unic în piață față de concurență.	<ul style="list-style-type: none">• Stabilește dacă este necesar contactul uman sau cel tehnologic.	<ul style="list-style-type: none">• Analizează nevoile, frustrările și dorințele clienților tăi.

	Resurse Cheie		Canale	
	De ce am nevoie (oameni, bani, softuri)?		Cum le spunem clienților despre noi?	
	<ul style="list-style-type: none"> • Enumeră activele fizice, umane și intelectuale necesare zilnic. 		<ul style="list-style-type: none"> • Identifică "drumurile" prin care clientul cumpără de la tine. 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Include expertiza, brandul, tehnologia și resursele financiare. 		<ul style="list-style-type: none"> • Alege canalele unde clienții își petrec timpul (ex. Social Media, SEO). 	

Structura de Costuri	Fluxuri de Venit
Care sunt cele mai mari cheltuieli?	Care sunt sursele prin care primim banii?
<ul style="list-style-type: none"> • Identifică principalele 7-8 categorii de costuri (ex. salarii, marketing, chirie). 	<ul style="list-style-type: none"> • Definește modul în care promisiunea de valoare se transformă în bani.

<ul style="list-style-type: none"> • Diferențiază costurile fixe de cele variabile pentru o mai bună gestiune. 	<ul style="list-style-type: none"> • Stabilește prețurile și frecvența plăților (plăți unice vs. abonamente).



Recomandări pentru Succes:

1. **Incepe să scrii:** Planul nu trebuie să fie perfect din prima; pune pe hârtie ce știi acum și rafinează-l ulterior.
2. **Întreabă clienții:** Nu răspunde "din burtă"; află frustrările reale ale clienților pentru a găsi soluția optimă.
3. **Document viu:** Revizuieste Canvas-ul constant pentru a identifica noi segmente de piață sau canale de vânzare.
4. **Acțiune:** Ceea ce pui pe hârtie este teorie; adevărata învățare vine din aplicarea planului în practică.

