Business Model Canvas

Dizajniran za:

EDUMEDIA

Dizajnirao: EDUMEDIA

Datum: 03.12.23

Verzija: 1

Ključni partneri



- Obrazovne institucije
- Edukatori
- Marketinški partneri (npr. Televizijske reklame, Google Ads, Facebook, Instagram, Tiktok i sl.)
- Tehnološki partneri (siguronosne tvrtke (npr. McAfee), Cloud Servers Providers (npr. Google Cloud) i sl.)
- Poduzeća

Ključne aktivnosti



- Pružanje informacija
- Razvoj softvera i platforme
- Tehničko održavanje mreže
- Razvoj i ažuriranje sadržaja mreže
- Korisnička podrška
- Partnerstvo i suradnja
- Praćenje korisičkog angažmana

Ključni resursi



- Tim stručnjaka
- Financijski resursi
- Partnerstva
- Suradnje s obrazovnim institucijama
- Obrazovni sadržaj
- Sigurnosni sustav

Predložene vrijednosti



- Dostupnost informacija na jednom mjestu
- Olakšana komunikacija između korisnika
- Prilagođeni sadržaj
- Fleksibilnost i pristupačnost
- Personalizirano učenje (tečajevi)
- Povezivanje s poslodavcima

Odnos s korisnicima



- Korisnička podrška
- Kreiranje zajednice
- Prilagođavanje temeljem osvrta korisnika
- Redovite informacije o ažuriranjima

Kanal



- Online platforma
- Digitalno oglašavanje
- Socijalni mediji (npr. Facebook, Instagram)
- Usmeno oglašavanje
- Partnerski marketing

Korisnički segmenti



- Obrazovne institucije
- Edukatori
- Akademska zajednica
- Studenti
- Profesori
- Poduzeća

Struktura troškova

- Investiranje kapitala
- Troškovi održavanja servera
- Izrada platforme
- Razvoj softvera
- Marketing i oglašavanje
- Financiranje tima stručnjaka (programeri, dizajneri itd.)

Tok novca



- Kupnja licence od strane poduzeća
- Zarada od oglašavanja
- Prodaja pojedinačnih tečajeva
- Subvencije i donacije



Lean Canvas

Dizajniran za:

EDUMEDIA

Dizajnirao: EDUMEDIA

Datum: 03.12.23.

Verzija:

Problem

sadržaja

- Manjak interaktivnog
- Nedostatak mogućnosti samostalnog učenja
- Nedostatak slobode edukatora za dijeljenje svojeg znanja
- Nemogućnost suradnje među polaznicima kolegija

Rješenje



- Uvođenje feed-a vijesti i zanimljivosti
- Samostalno učenje putem tečajeva
- Dostupnost informacijamaterijala o edukatorima
- Upravljanje projektima

Segment korisnika



- Obrazovne institucije
- Edukatori
- Akademska zajednica
- Studenti
- Profesori
- Poduzeća

Ponuda jedinstvene vrijednosti



- Dostupnost informacija na jednom mjestu
- Olakšana komunikacija između polaznika i edukatora
- Prilagođeni sadržaj
- Fleksibino vrijeme učenja
- Personalizirano učenje (tečajevi)
- Povezivanje s poslodavcima

Metrika



- Broj korisnika
- Aktivni korisnici
- Vrijeme provedeno na platformi
- Stopa pretplata
- Prihod

Kanali



- Online platforma
- Digitalno oglašavanje
- Socijalni mediji (npr. Facebook, Instagram)
- Usmeno oglašavanje
- Partnerski marketing

Nepravedna prednost



- Snažan tim
- Utjecajni partneri
- Sveobuhvatan i interaktivan doživljaj učenja koji potiče suradnju i interakciju
- Dostupnost svih sadržaja na jednom mjestu
- Fokus na suradnju i interakciju

Struktura troškova

- Investiranje kapitala
- Troškovi održavanja
- Izrada platforme
- Razvoj softvera
- Marketing i oglašavanje (Google Ads, Instagram profil, Facebook profil..)
- Financiranje tima stručnjaka (programeri, dizajneri itd.)



Izvori prihoda



- Pretplata na platformu koja može bit jednokratna ili periodična (edukatori, korisnici, institucije)
- Kupnja licence od strane poduzeća
- Zarada od oglašavanja
- Prodaja pojedinačnih tečajeva
- Subvencije i donacije