|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Универзитет у Београду  Електротехнички факултет  Управљање софтверским пројектима – 2021/2022  **Business Model Canvas** | | | Назив тима:  WatchMatch | | | Датум:  23/03/2020 | | Верзија:  1.0 |
| Чланови тима:  Миљан Петковић pm190386@student.etf.bg.ac.rs  Милан Манојловић [mm190163@student.etf.bg.ac.rs](mailto:mm190163@student.etf.bg.ac.rs)  Манојло Пековић pm190504@student.etf.bg.ac.rs | | | | | |
| **Кључни партнери**  У почетку, апликација функционише без партнера.  У даљем развоју, партнери су све фирме које одлуче да се прикључе нашој платформи.  Пружамо стратешко партнерство између конкурената. | **Кључне активности**  Рекламирање, путем разних канала  За даљи развој апликације, успешан договор са фирмама | **Предлози вредности**  Преко једне апликације корисницима пружамо лакши договор око заједничке активности.  Све расположиво на једном месту – нема потребе за више канала претраге.  Повезивање корисника са нашом платформом, рекламирање и омогућена куповина директно преко апликације. | | | **Односи са корисницима**  Акције у договору са компанијама партнерима.  Апликација нема директан однос са корисницима, сва неопходна средства су обезбеђена.  Могуће реализовање аутоматског сервиса у даљем развоју апликације. | | **Потрошачки сегменти**  Сегментирано тржиште:  Групе људи који имају проблема при избору одређене активности.  ОТТ Streaming платформе.  Одабир хране(ресторани, брза храна)  Догађаји(концерти, преставе, фестивали, наступи)  Advertisers - оглашивачи | |
| **Кључни ресурси**  TMDB – онлајн бесплатна база филмова  Подаци о местима која услужују храну.  База података догађаја – не мора бити аутоматска за почетак | **Канали дистрибуције**  Google play store, App store, Website  Рекламирање  Директна комуникација са компанијама | |
| **Структура трошкова**  Рекламирање  Трошкови радне снаге, програмера  Web одржавање – API | | | | **Токови прихода**  Бесплатно за физичке кориснике  Рекламирање  Могућност узимања провизије када се апликација развије | | | | |

Извор: [Strategyzer | Corporate Innovation Strategy, Tools & Training](https://www.strategyzer.com/canvas)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Универзитет у Београду  Електротехнички факултет  Управљање софтверским пројектима – 2021/2022  **Business Model Canvas** | | | Назив тима:  <назив> | | | Датум:  <датум> | | Верзија:  1.0 |
| Чланови тима:  <Марија Костић km205012p@student.etf.bg.ac.rs  Марко Марковић mm170012d@student.etf.bg.ac.rs  Прво навести вођу тима> | | | | | |
| **Кључни партнери** | **Кључне активности** | **Предлози вредности**  <овај канвас користити за нове верзије или потрошачке сегменте, у супротном га обрисати.> | | | **Односи са корисницима** | | **Потрошачки сегменти** | |
| **Кључни ресурси** | **Канали дистрибуције** | |
| **Структура трошкова** | | | | **Токови прихода** | | | | |

Извор: [Strategyzer | Corporate Innovation Strategy, Tools & Training](https://www.strategyzer.com/canvas)