

# B PSAU Sibul TBI: Module on Business Model Canvas and Business Plan Preparation

Philippine Copyright 2022 by Pampanga State Agricultural University

PSAU Intellectual Property & Technology Business Management Office  
Sibul Technology Business Incubator  
Written by Divine Reine S. Aquino

All rights reserved.



# B PSAU Sibul TBI: Module on Business Model Canvas and Business Plan Preparation



## **INCUBATION I: IDEATION AND ESTABLISHMENT PHASE**

---

# **MODULE 4**

# **BUSINESS MODEL CANVAS AND BUSINESS PLAN**

## **PREPARATION**

### **I. Objectives**

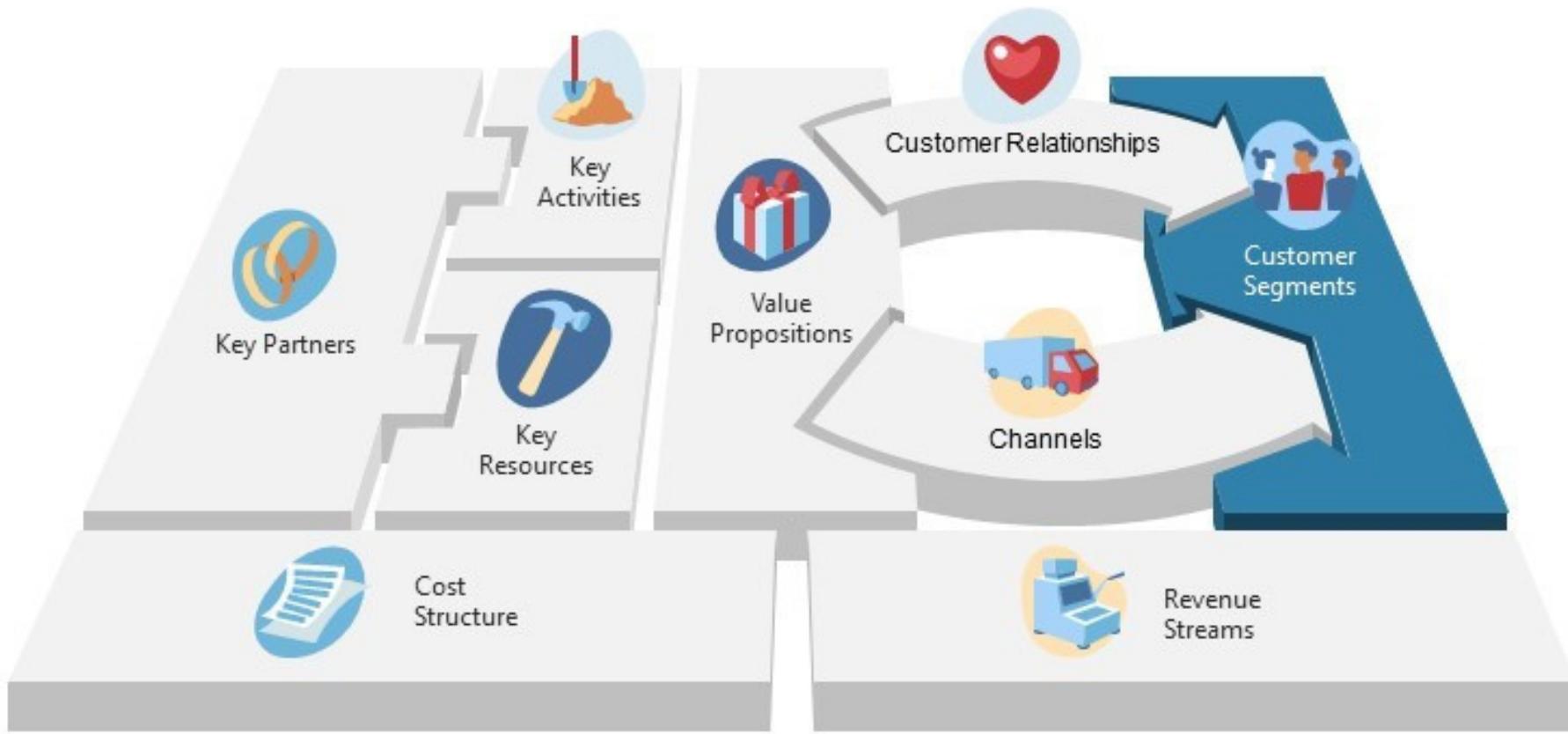
**Naglalayon na:**

- 1) Upang matutunan ang mga pangunahing elemento ng business model canvas;
- 2) Upang mangalap ng mga ideya sa pagbuo ng mga epektibong modelo ng negosyo; at
- 3) Upang pahalagahan ang kahalagahan ng isang magandang panukalang halaga

### **II. Sa pagtatapos ng modyul na ito, dapat ay kaya mo nang:**

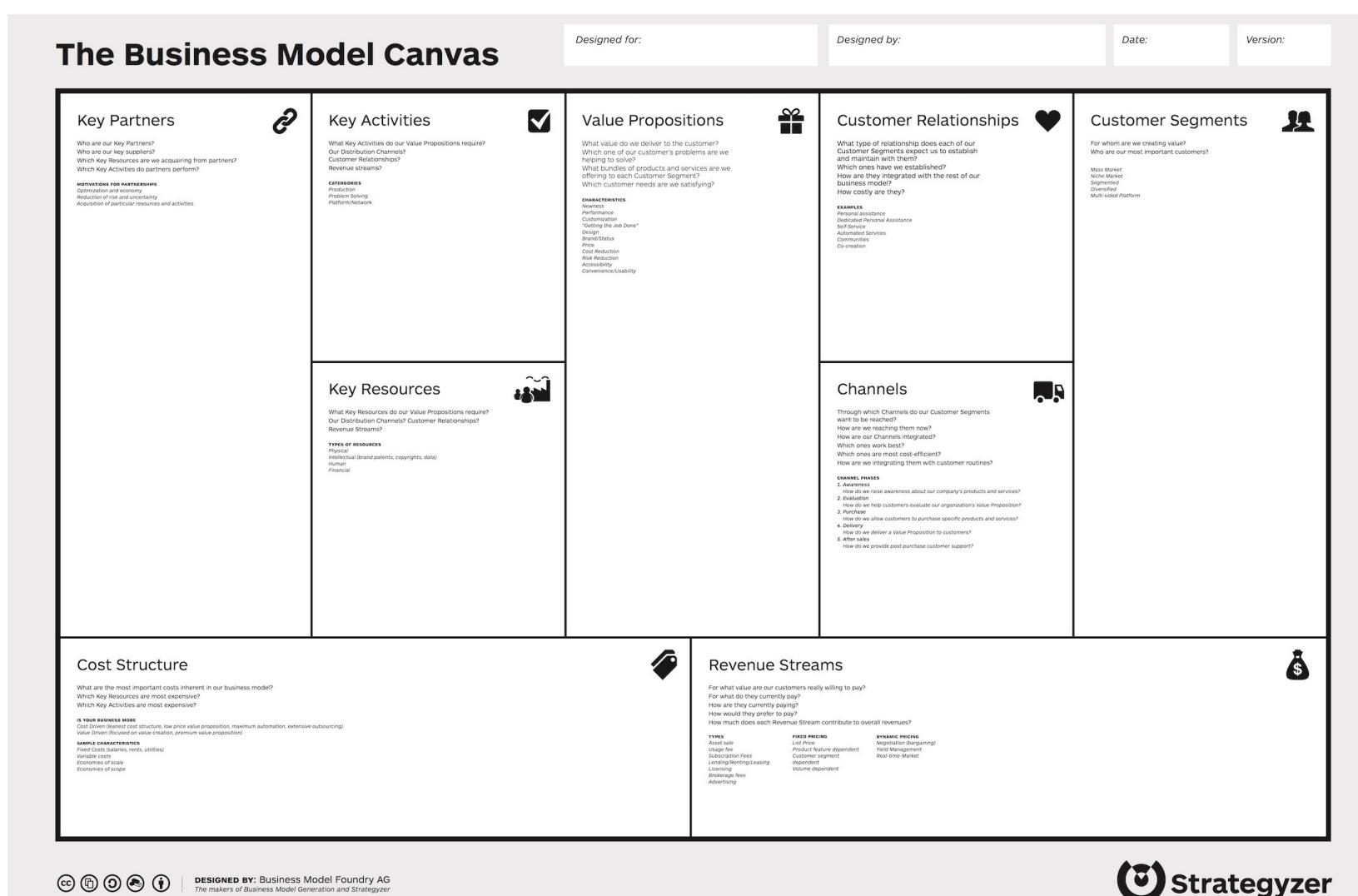
- 1) Ipaliwanag kung bakit magiging kapaki-pakinabang ang Business Model Canvas na ilapat sa iyong sariling mga ideya sa pagpapaunlad
- 2) Ilarawan ang siyam na elemento ng Business Model Canvas
- 3) Ipaliwanag kung bakit mahalaga ang isang magandang value proposition sa isang matagumpay na Business Model Canvas

## II. Content



### ANO ANG MODEL CANVAS?

- Ang business model canvas ay isang mahusay na tool upang matulungan kang maunawaan ang isang modelo ng negosyo sa isang tapat, structured na paraan. Ang paggamit sa canvas na ito ay hahantong sa mga insight tungkol sa mga customer na iyong pinaglilingkuran, kung anong mga value proposition ang inaalok sa pamamagitan ng kung anong mga channel, at kung paano kumikita ang iyong kumpanya. Maaari mo ring gamitin ang business model canvas para maunawaan ang sarili mong modelo ng negosyo o ng isang kakumpitensya.
- Ito ay nilikha ni Alexander Osterwalder, ng Strategyzer.



## BAKIT ITO IMPORTANTE?

1. Upang agad na gumuhit ng isang larawan kung ano ang ipinahihiwatig ng ideya.
2. Nagbibigay-daan ito sa para maunawaan ang iyong negosyo at dumaan sa proseso ng paggawa ng mga koneksyon sa pagitan ng kung ano ang iyong ideya at kung paano ito gagawing isang negosyo.
3. Tinitingnan nito kung anong mga uri ng mga desisyon ng customer ang nakakaimpluwensya sa paggamit ng iyong mga system.
4. Binibigyang-daan nito ang lahat na makakuha ng malinaw na ideya kung ano ang posibleng maging negosyo.

## ANG SIYAM NA ELEMENTO NG BUSINESS MODEL CANVAS



### 1. Value propositions

- Ano ang ginagawa nito?
- Ito ang dahilan kung bakit lumilipat ang mga customer sa isang kumpanya. Nilulutas nito ang problema ng customer o natutugunan ang pangangailangan ng customer.
- Naglalarawan ng kaibahan ng negosyo sa iba at nag-aalok ng natatanging value sa mga customer. Ang sagot sa tanong na ito ay tumutugon sa kung ano ang ginagawa, kung bakit ito ginagawa at kung ano ang kinaiba nito.
- Halimbawa: Kalidad, kalusugan, tunay na produkto, emosyonal na benepisyo, pagbawas ng polusyon at basura

### 2. Customer Segments

- Para kanino ito?
- Tinutukoy ang iba't ibang grupo ng mga tao o organisasyon na nilalayon ng isang negosyo na abutin at pagsilbihan.
- Halimbawa: Lokal na populasyon, mangangalakal at retailer sa labas ng rehiyon, kolaborasyon sa mga organic na kumpanya ng distrito

### 3. Key Activities

- Ano ang mga hakbang na dapat gawin ng pangkat upang maging matagumpay?
- Ito ang pinakamahalagang aksyon na dapat gawin ng kumpanya upang matagumpay na mag-operate.
- Halimbawa: Pagsasaka ng mga gulay, prutas, pulses at beans, wheat, manok, itlog, organikong pataba atbp. Ang organikong produksyon ay isinasagawa dahil ito ay ligtas para sa kapaligiran at kalusugan ng tao. Gumagamit ito ng mga tradisyonal na pamamaraan at paggawa ng mga lokal na barayti

## **4. Key Resources**

- Anong mga tauhan, kasangkapan, at badyet ang magkakaroon ng access sa pangkat? Ito ang dahilan kung bakit lumilipat ang mga customer sa isang kumpanya. Nilulutas nito ang problema ng customer o natutugunan ang pangangailangan ng customer.
- Ang mga mapagkukunang ito ay nagbibigay-daan sa isang enterprise na lumikha at mag-alok ng Value Proposition, maabot ang mga merkado, mapanatili ang mga relasyon sa Mga Segment ng Customer, at kumita.
- Halimbawa: Kasama sa logistik ang sariling bisikleta at van, inuupahang bisikleta at van, hilaw na materyales mula sa mga kumpanya sa pamamahala ng basura para sa paghahanda ng lupa

## **5. Channels**

- Paano ito ibebenta ng organisasyon?
- Inilalarawan kung paano nakikipag-ugnayan ang isang kumpanya at naaabot ang Customer Segments upang maghatid ng Value Proposition.
- Halimbawa: Direktang pagbebenta, mga lokal na retailer, mga kumpanya sa food processing, mga trade fair, indirect via lokal na retailer. Suppliers providing waste material involved in channel

## **6. Customer Relationships**

- Paano susuportahan at magtatrabaho ang team kasama ang base ng customer nito?
- Inilalarawan ang mga uri ng mga ugnayang itinatag ng kumpanya sa mga partikular na Segment ng Customer.
- Halimbawa: Strong link sa mga retailer, sa mga lokal na tao, at pare-parehong relasyon sa mga kliyente

## **7. Key Partners**

- Paano mairarapat ang third parties sa plano?
- Inilalarawan ang network ng mga supplier at kasosyo na nagpapagana sa modelo ng negosyo.
- Halimbawa: Sariling negosyo nang walang kasosyo at mga miyembro ng Pamilya, kapitbahay, lokal na residente bilang kasosyo

## **8. Cost Structure**

- Ano ang mga gagastusin sa pagbuo ng produkto pati na rin kung paano ibenta at suportahan ito?
- Inilalarawan ang lahat ng mga gastos sa pagpapatakbo ng isang modelo ng negosyo.

- Halimbawa: Limitado ang gastos sa soil preparation, cost savings, pagbabahagi ng ilang mapagkukunan, pagtitipid sa di paggamit ng mga pesticide, mas mataas din ang benefit cost ratio para sa organic crops, ang halaga ng patubig sa bawat ektarya ay bahagyang mas mababa, mas mababang yield bawat ektarya ngunit nagbibigay ng mas maraming kita dahil sa mas mataas na mga presyo. Minsan mas maraming gastos ang natatamo kapag nasira ang field dahil hindi ginagamit ang mga kemikal para iligtas ang field mula sa mga insekto.

## 9. Revenue Streams

- Paano kikita ang produkto?
- Kinakatawan ang cash na nabubuo ng isang kumpanya mula sa Customer Segment (dapat ibawas ang mga gastos sa mga kita).
- Halimbawa: Minimum turnover is P50, 000/- per month. Dahil sa mas mababang halaga ng produksyon at higher price premium, mas mataas ang benefit cost ratio para sa organic.



## ORGANIC FARMING

An example of Business Model Canvas about Agriculture

Key Partners	Key Activities	Value Propositions	Customers Relationships	Customer Segments
Own business without partners and Family members, neighbors, local residents as partners	<p>Vegetables, fruits, pulses &amp; beans farming, wheat, chicken, eggs, organic fertilizers etc. The organic production is carried out because it is safe for the environment and human health. It uses traditional techniques and production of local varieties</p> <p><b>Key Resources</b></p> <p>Logistics include own bike &amp; van, rented bike &amp; van, raw material from waste management companies for preparation of soil</p>	<p>Quality, health, genuine products, emotional benefits, reduction of pollution and waste</p>	<p>Strong link with retailers, with local people, consistent relationships with clientele</p>	<p>Local population, traders &amp; retailers outside the region, collaborations with organic companies of the district</p>
			<p><b>Channels</b></p> <p>Direct sale, local retailers, food processing companies, trade fairs, indirect via local retailers. Suppliers providing waste material involved in channel.</p>	
				<p><b>Revenue Streams</b></p> <p>Minimum turnover is 50,000/- per month. Due to lower cost of production and higher price premium the benefit cost ratio is higher for organic.</p>
			<p><b>Cost Structure</b></p> <p>Limited cost on soil preparation, Cost savings, sharing of some resources, save money as don't use pesticides and fertilizers for the crops, benefit cost ratio is also higher for organic crops, the per hectare irrigation cost is slightly lower, lower yield per acre as it is a time consuming but give more profit due to higher prices. Sometimes more cost is incurred when field is destroyed as chemicals are not used to save field from insects or bugs.</p>	

SWEET POTATO CUSTOM PACKS

Key Partners	Key Activities	Value Propositions	Customer Relationships	Customer Segments
Marketing consultant Lender Grocer CSA	Global GAP Sales Delivery Targeted Marketing Custom hand packing Brand development Information development	Custom packs of local & organic sweet potatoes	Strong brand image Easily accessible information on product use High transparency	Health, quality, conscious affluent consumers Grocers CSA's
			Channels	
			Grocers CSA's	
		Key Resources		Revenue Streams
		Website/social media Employees for hand packing Marketing team Packing facility Delivery tracks		Sales of custom packed sweet potato
				Development/maintenance of website and social media
			Cost Structure	
			Delivery cost Marketing cost	Packing line Labor for hand packing Delivery equipment Brand Development

## KELLY'S LEMONADE STAND: REFRESHING LEMONADE

Key Partners	Key Activities		Value Propositions	Customer Relationships	Customer Segments
	Making lemonade	Marketing			
Municipalities	Selling		Cold tasty natural lemonade on-the-go	Personal	Park visitors
Key Resources		Channels		Revenue Streams	
		Ingredients	Booth sale	Lemonade sales	
		Sales people	WWW.Kellyslemonade.com	Tips	
		Booth & equipment			
Cost Structure					
		Ingredients			
		Equipment			
		Salaries/Commission			
		Flyers			

## BUSINESS PLAN

- Isang nakasulat na dokumento na naglalarawan sa mga pangunahing aktibidad ng negosyo, layunin, at kung paano ito makakamit.
- Gumagamit ang mga kumpanya ng business plan upang makaakit din ng mga negsyante sa labas.
- Sa negosyo, maaaring makabuo ng mas mahabang traditional business plan o shorter lean startup business plan.
- Ang mahusay na business plan ay kinapapalooban ng executive summary, products and services, marketing strategy and analysis, financial planning, at ng budget.

## 7 MGA KINAKAILANGANG BAHAGI PARA SA BUSINESS PLAN

### 1. Executive Summary - pangkalahatang-ideya ng iyong negosyo.

Dapat mayroong:

- Mission statement - isang maikling buod ng negosyo at mga layunin nito.
- Company information - ipinakikilala ang mga founder, kasama ang kanilang mga talambuhay.
- Growth projections - binabalangkas at binibilang ang potensyal na kita ng negosyo.
- Products or services - inilalarawan kung anong mga produkto at serbisyo ang inaalok ng negosyo.
- Financial information - binabalangkas ang kasalukuyang kapital para sa kumpanya, kabilang ang sinumang kasalukuyang mamumuhunan.
- Bakit magtagumpay ang negosyo?
- Ano ang gustong simulan o baguhin?
- Magkano ang kailangan na pera?
- Ano ang return sa investment?
- Bakit maganda ang pakikipagsapalaran?

### 2. Company Description - malalim at detalyadong paglalarawan ng iyong negosyo at kung bakit ito umiiral.

- Anong uri ng negosyo ang iyong pinaplano?
- Anong mga produkto o serbisyo ang ibebenta mo?
- Anong uri ng opurtunidad ito (bago, part time, expansion, seasonal, year round)?
- Bakit nangangako itong magtagumpay?
- Ano ang potensyal na paglago?
- Paano ito natatangi?

### **3. Market Analysis** - impormasyong nakabatay sa pananaliksik tungkol sa industriya at iyong target na merkado.

- Sino ang iyong mga potensyal na customer?
- Gaano kalaki ang pamilihan?
- Sino ang iyong mga kakumpitensya? Paano nakaposisyon ang kanilang mga negosyo?
- Anong market share ang inaasahan mo?
- Paano mo bibigyan ng presyo ang iyong produkto o serbisyo?
- Anong mga diskarte sa advertising at promosyon ang iyong gagamitin?

### **4. Products and Services** - kung ano ang plano mong ialok kapalit ng pera.

- Ano ang iyong produkto/serbisyo?
- Ano ang mga tampok?
- Ano ang kakaiba (mga espesyal na katangian) tungkol sa iyong produkto/serbisyo?
- Paano natutugunan ng iyong produkto/serbisyo ang mga pangangailangan ng iyong customer?
- Ano ang mga benepisyo at added value ng iyong produkto?

### **5. Marketing Plan** - ang diskarteng pang-promosyon upang ipakilala ang iyong negosyo sa mundo at humimok ng mga benta. Ang iyong diskarte sa paglago ay inilalarawan dito.

- Paano mo nilalayong palakihin ang iyong negosyo sa hinaharap?
- Talakayin ang mga plano sa pagpapalawak sa seksyong ito, pati na rin ang mga planong i-market sa mga prospective na kliyente.
- Anong marketing media ang gagamitin mo?
- Magkano ang budget mo?
- Mayroon ka bang offline at online na plano?

### **6. Logistics and operations plan** - lahat ng nangyayari sa background para gumana nang maayos ang iyong negosyo. Ilalarawan mo ang istraktura ng iyong kumpanya.

- Ilan ang may-ari doon?
- Magtatrabaho ka ba sa iyong negosyo o kukuha ka ng mga empleyado?
- Paano nahahati ang mga responsibilidad sa mga empleyado at boss?
- Mag-aalok ka ba ng mga promosyon o iba pang mga insetibo?

**7. Financial Plan** - breakdown upang ipakita kung ano ang kailangan mo upang makapagsimula pati na rin upang patunayan ang kakayahang kumita.

- Ano ang iyong kabuuang tinantyang kita sa negosyo para sa unang taon? Buwan-buwan para sa unang taon? Quarterly para sa ikalawa at ikatlong taon?
- Magkano ang gagastusin mo para buksan ang negosyo?
- Ano ang iyong mga personal na buwanang pangangailangan sa pananalapi?
- Anong dami ng benta ang kakailanganin mo upang kumita sa unang tatlong taon?
- Ano ang magiging break-even point?
- Ano ang iyong inaasahang mga asset, liabilities, at net worth bago magbukas?
- Ano ang iyong kabuuang pangangailangan sa pananalapi?
- Ano ang iyong mga potensyal na mapagkukunan ng pondo? Paano mo ito gagastusin?
- Paano magiging secure ang loans?



#### **IV. Activity**

**Activity 1:** Sa text box sa ibaba, ipaliwanag kung bakit sa tingin mo ay magiging mahalaga ang Business Model Canvas.

**Activity 2:** Sa text box sa ibaba, gawin ang iyong value proposition sa pamamagitan ng pagsagot sa mga sumusunod na tanong:

1. Bakit ka nila dapat pondohan para sa serbisyon ito kaysa sa iba?
2. Paanong ang iyong solusyon sa problema ay mas natatangi?

Bakit mahalaga ang isang magandang value proposition sa isang matagumpay na Business Model Canvas?

**Activity 3: Magsimulang gumawa ng sarili mong Business Model Canvas**

Upang makagawa ng Business Model Canvas, magsimula sa isang blangkong canvas at magdagdag ng mga tala na may mga keyword sa bawat building block ng canvas. Huwag manatili sa iyong unang ideya, at sa halip ay mag-sketch ng mga alternatibong modelo ng negosyo para sa parehong produkto, serbisyo, o teknolohiya. Maaari ka ring magsanay at matuto ng mga bagong paraan ng paggawa ng mga bagay sa pamamagitan ng pagmamapa ng mga bago/makabagong modelo ng negosyo na hinahangaan o nakikita mo.

I want to develop a clear plan  
on how to grow my idea into something bigger

## BUSINESS MODEL CANVAS



## what will it cost?

### COST STRUCTURE

What are the most important costs in your work? Which key resources/ activities are most expensive?

## How much will you make?

### REVENUE STREAM

For what value are your audiences willing to pay?  
What and how do they recently pay? How would they prefer to pay?

## References

- Sheda Director Mike Ebinum. (2016). How To: Business Model Canvas Explained. Retrieved from <https://medium.com/seed-digital/how-to-business-model-canvas-explained-ad3676b6fe4a>
- Product Plan, (n.d) How to Build a Product Roadmap Based on a Business Model Canvas. Retrieved from <https://www.productplan.com/learn/business-model-canvas/#>
- Raja, S. S., Raju, V., & Malik, F. (2021). Exploring a Business Model of Organic Farming through Qualitative Approach. *The Qualitative Report*, 26(8), 2648-2667. Retrieved from <https://doi.org/10.46743/2160-3715/2021.4875>
- Adam Hayes, (2021) Business Plan. Retrieved from <https://www.investopedia.com/terms/b/business-plan.asp#:~:text=A%20business%20plan%20is%20a,%2C%20financial%2C%20and%20operational%20standpoints>.
- Alexandra Sheehan, (2021) 7 Business Plan Examples to Help Write Your Own. Retrieved from <https://www.shopify.com/blog/business-plan-examples>