|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Универзитет у Београду  Електротехнички факултет  Управљање софтверским пројектима – 2021/2022  **Business Model Canvas** | | | Назив тима:  Don't wait, ski | | | Датум:  08.04.2022. | | Верзија:  1.0 |
| Чланови тима:  Ана Радовановић ra190282@student.etf.bg.ac.rs  Јована Јаћимовић jj190593d@student.etf.bg.ac.rs | | | | | |
| **Кључни партнери**  Управа скијалишта  Горска служба  Локални угоститељски објекти  Продавнице ски опреме  Инвеститори  Продавнице мобилних апликација | **Кључне активности**  Дизајнирање апликације  Имплементација апликације  Одржавање апликације  Смишљање нових начина решавања индивидуалних проблема корисника  Маркетинг и продаја производа | **Предлози вредности**  Провера гужве и просечно време чекања на ски-лифовима и гондолама  Праћење соптсвене локацје на мапи скијалишта, као и навигација до жељног одредишта  Одсуство реклама  Слање захтева и прецизне локације горској служби у случају незгоде на стази  Прихватање захтева и прецизне локације скијаша у случају незгоде  Маркетинг на циљаном тржишту | | | **Односи са корисницима**  У комуникацији са скијашима се користи комбинација самопослуживања и аутоматизованих процеса  Са управом горске службе постоји директан однос. Однос са медицинским особљем горске службе се користи самопослуживања и аутоматизованих процеса  Са оглашивачима постоји директан однос | | **Потрошачки сегменти**  Просечни корисници:   * Скијаши   Премијум корисници:   * Скијаши * Горска служба   Оглашивачи | |
| **Кључни ресурси**  Неопходни људи да би се апликација направила и одржавала  Финансијски ресурси за одржавање платформе и маркетинг | **Канали дистрибуције**  Pекламирање преко партнерских канала (угоститељски објекти на планини, продавнице ски опреме, управа скијалишта)  Производ је доступан бесплатно преко телефона са приступом на интернет  Куповање додатних функционалности  Могућност обављања дијалога са особљем за корисничку подршку | |
| **Структура трошкова**  Маркетинг  Добијање и обнављање лиценце  Одржавање платформе  Исплата људских ресурса који дизајнирају, стварају и одржавају апликацију | | | | **Токови прихода**  Просечни корисници немају накнду за коришћење.  Премијум скијаши плаћају фиксну цену у зависности од броја дана који проводе на планини или сезонску претплату једном годишње  Управа горске службе набавља производ свим својим запосленим по сезонској цени са попустом  Оглашивачи рекламирају свој производ или услуге уз накнаду, плаћа се по број појављивања рекламе | | | | |

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