



Ανάπτυξη Business Plan

Αθ. Ανδρούτσος



Σκοπός Business Plan

Τίτλος Ενότητας

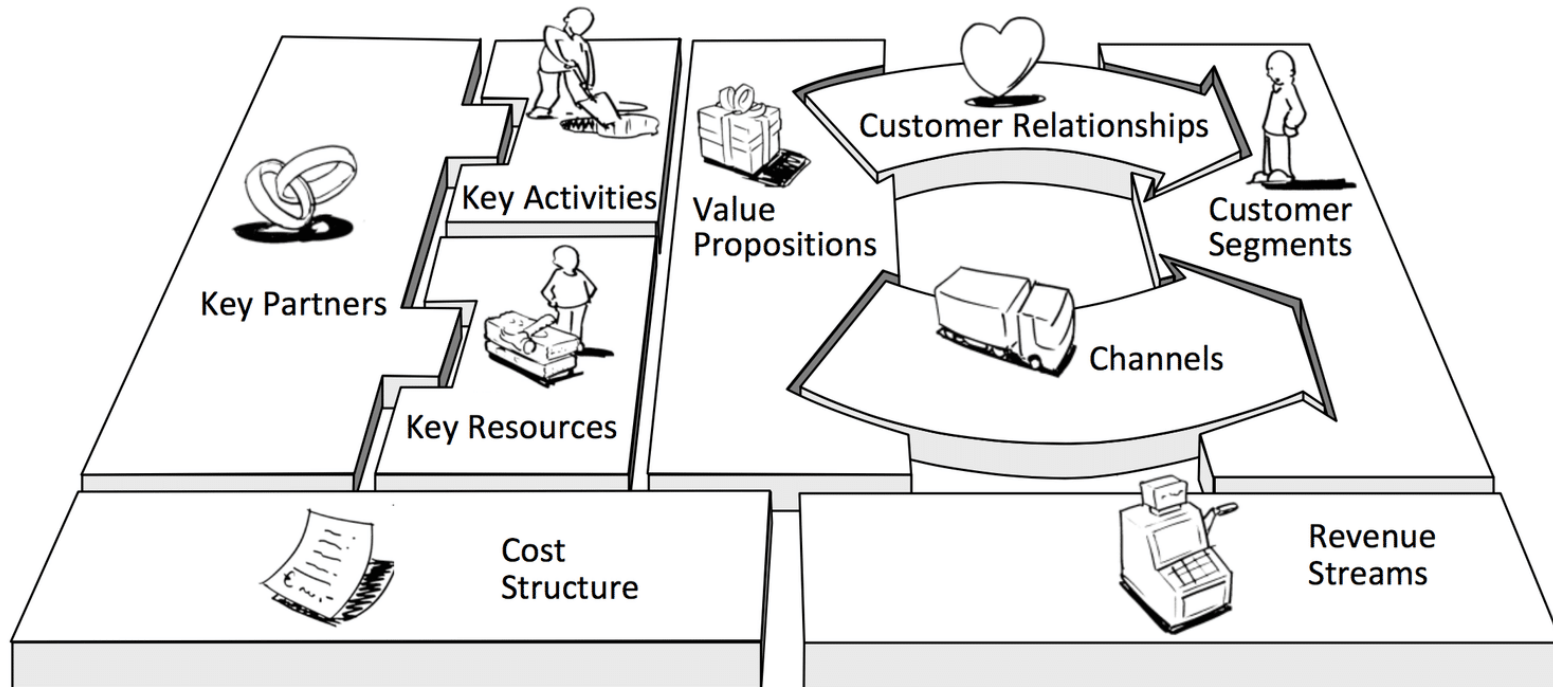
- Η καινοτομία είναι στενά συνδεδεμένη με την επιχειρηματικότητα και την μετατροπή του τελικού προϊόντος ή υπηρεσίας σε ζήτηση (demand)
- Απαιτείται οργάνωση της ιδέας για παρουσίαση σε επενδυτές
- Είναι βιώσιμη η ιδέα;



Ενότητες Business Plan

Τίτλος Ενότητας

- **Business Model Canvas.** Οπτικοποιημένη παρουσίαση στοιχείων και δεδομένων





Designed by:

Iteration:

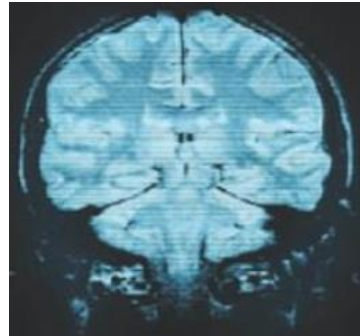




Νοητικό Μοντέλο

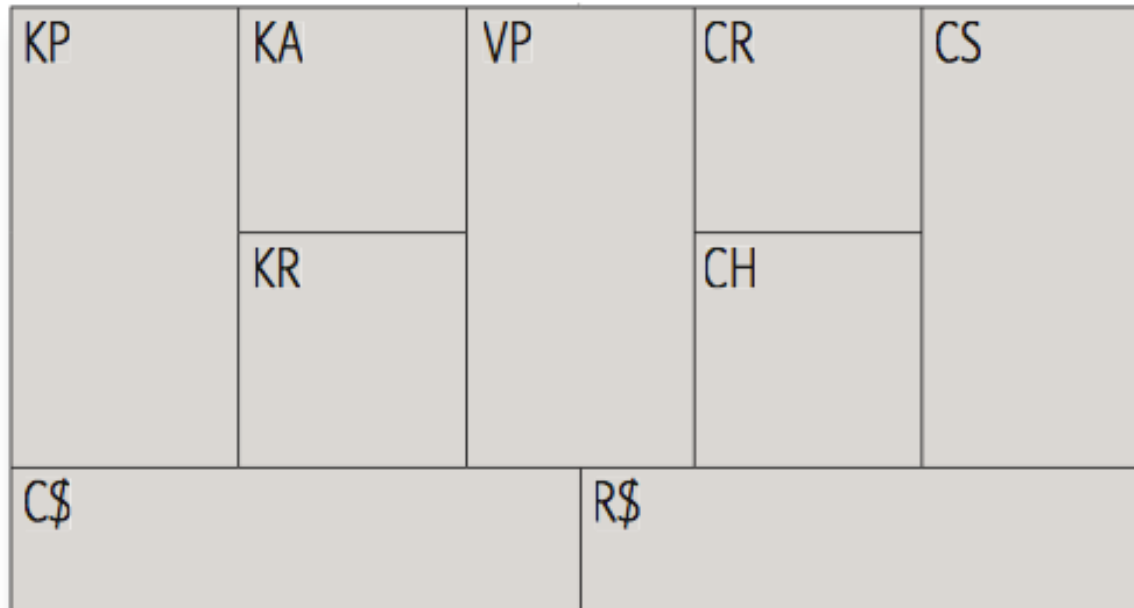
Τίτλος Ενότητας

LEFT BRAIN
logic



RIGHT BRAIN
emotion

LEFT CANVAS
efficiency



RIGHT CANVAS
value



Δομή Business Model Canvas

Τίτλος Ενότητας

- Το Business Model Canvas αποτελείται από εννέα (9) επιμέρους Blocks
- Στη συνέχεια θα αναλύσουμε κάθε επιμέρους μπλοκ



Customer Segments

Τίτλος Ενότητας

- Προσδιορισμός **target group**. Ποιοι είναι οι χρήστες μου; Για ποιους δημιουργώ αξία;
- **User Personas**: Ποιο είναι το ψυχολογικό τους προφίλ; Ποιες είναι οι ανάγκες τους; Ποια τα εμπόδια; Επίπεδο χρήσης Η/Υ, Internet, αγορών μέσω Internet
- **Customer segments** = User Personas + Δημογραφικά στοιχεία, στοιχεία εισοδήματος, καταναλωτικές συνήθειες



Value Proposition

Τίτλος Ενότητας

- Τι ανάγκες των χρηστών καλύπτουμε;
- Τι αξία λαμβάνει ο χρήστης
- Επιδιώκουμε να συνδέσουμε το προϊόν / υπηρεσία με το κάθε customer segment



Channels

Τίτλος Ενότητας

- Τα κανάλια μέσω των οποίων 'φτάνουμε' στον πελάτη. Τα Touchpoints
 - Awareness
 - Evaluation / Decision
 - Purchase / Use
 - After Sales



Customer Relationships

Τίτλος Ενότητας

- Στόχος η απόκτηση πελατών και η διατήρηση των πελατών
 - Communities (Κοινότητες)
 - Co-creation
 - Personalization
 - Personal Assistance



Revenue Streams

Τίτλος Ενότητας

- Το μοντέλο απόκτησης εσόδων
 - Ποσοστό επί πωλήσεων
 - Διαφημίσεις
 - Άδεια χρήσης
 - Συνδρομητές
 - Πώληση προϊόντος / υπηρεσίας
 - Πώληση χρήσης



Εκτίμηση Εσόδων

Τίτλος Ενότητας

- Προϋπολογισμός
 - Αριθμός πελατών
 - Ύψος αγορών
 - Σενάρια
 - Επαναξιολόγηση



Price Mechanisms

Τίτλος Ενότητας

- Τιμολόγηση
 - Σταθερή / Τιμή καταλόγου
 - Ανάλογα με τα χαρακτηριστικά
 - Ανάλογα με το κοινό (π.χ. εκπτώσεις)
 - Ανάλογα με την ποσότητα
 - Διαπραγμάτευση
 - Δημοπρασία



Key Resources

Τίτλος Ενότητας

- Ποιους πόρους χρειαζόμαστε για την παραγωγή του προϊόντος / υπηρεσίας
 - Φυσικό κεφάλαιο
 - Ανθρώπινο κεφάλαιο
 - Χρηματοοικονομικό κεφάλαιο
 - Τεχνολογία



Key Activities

Τίτλος Ενότητας

- Ποιες είναι οι βασικές δραστηριότητες και δομές οργάνωσης για την παραγωγή και διανομή του προϊόντος / υπηρεσίας
 - Έρευνα
 - Παραγωγή
 - Δίκτυο πωλήσεων
 - Ψηφιακά προϊόντα / Φυσικά προϊόντα



Key Partners

Τίτλος Ενότητας

- Οικονομίες κλίμακας, μείωση ρίσκου, απόκτηση πόρων
 - Προμηθευτές
 - Πλατφόρμες υποστήριξης και παραγωγής
 - Οργανωτικές δομές
 - Μεταφορείς / πάροχοι υπηρεσιών διανομής



Cost Structure

Τίτλος Ενότητας

- Αρχικό κόστος

Κατηγορία (Παραδείγματα)	Κόστος
Κτιριακά	XX
Μηχανολογικός εξοπλισμός	XX
Ειδικές εγκαταστάσεις	XX
Μεταφορά κι εγκατάσταση εξοπλισμού	XX
Ξενοδοχειακός εξοπλισμός	XX
Μεταφορικά μέσα	XX
Αγορά τεχνογνωσίας	XX
Διαμόρφωση περιβάλλοντος χώρου	XX
Έργα υποδομής	XX
Δαπάνες μελετών-αμοιβές συμβούλων	XX
Λοιπές δαπάνες	XX
Σύνολο	XX

- Άλλα κόστη

Μισθοί

Εξοδα διανομής

Εξοδα Μάρκετινγκ

Τέλη και φόροι

Έξοδα συντήρησης



Οικονομικός Σχεδιασμός

Τίτλος Ενότητας

- Καταφέρνω να έχω κέρδη;
- Αν όχι, ποιο είναι το μεγάλο κόστος που έχω και τι μπορώ να κάνω για αυτό;
- Αν ναι, σε πόσα χρόνια υπολογίζω να γίνει απόσβεση του αρχικού κόστους της επένδυσής μου;
- Ποια είναι τα στοιχεία στα οποία αν πέσω έξω στις προβλέψεις μου, κινδυνεύει το επιχειρηματικό μου σχέδιο; (π.χ. προβλεπόμενες πωλήσεις)
- Τελικά, τι συμπέρασμα βγαίνει από το επιχειρηματικό σχέδιο; Θα επένδυα στην αρχική μου ιδέα;



Airbnb

Τίτλος Ενότητας

Business Model Canvas

Key partners

- Hosts
- Business travel partners
- Travel managers
- Investors / venture capitalists
- Lobbyists

Other partners:

- Photographers (street, event, property)
- Maps, payment, cloud storage, identification
- Insurance

Key activities

- Remove friction from transactions
- Scale beyond critical mass
- Engage the participants
- Refine value proposal
- Analyse data & improve

Key resources

- The network effects
- Listings
- User generated content
- Platform architecture
- Algorithms, data, analytics capabilities/people
- Brand, App

Value proposition

For the hosts:

- Income generation
- Ease of transactions
- Meeting new people
- Ease of getting verified guests
- Calendar, booking management

For the guests:

- Lower cost
- Easy transactions
- Authentic local experience
- More variety
- Transparent ratings

Customer relationships

- Own the relationships
- Manage interactions
- Esp for hosts:**
 - Issue resolution
 - Guide joining steps
- Public:** company image

Channels

- Digital ads
- Content marketing
- Word of mouth
- Social, messaging
- Referral program
- **Transaction:** App, pages
- **Engage:** mails, offers

Customer segments

Macro segmentation

Guests

- Travel type (business, leisure)
- Demographic
- Geographic
- Behavioural

Hosts

- Accommodation type
- Demographic
- Geographic
- Rental preferences

And **microsegmentation**

Cost structure

- Customer acquisition cost, CAC
- Weighted average cost of capital, WACC
- Development & expansion
- Payroll, contractors
- Infrastructure, transaction costs
- Legal, insurance
- Lobbying, legal, settlement
- Customer support

Revenues

- Charging a transaction fee based on savings on:
 - Lower cost for guests
 - Higher net income of hosts
- Rental guests: 5-15%
- Rental hosts: 3-5%
- Event hosts: 20%
- Event guests: 0%

Understanding Airbnb: www.innovationtactics.com/business-model-canvas-airbnb/



Στρατηγική Διαφήμισης

Τίτλος Ενότητας

- Εμπορική επικοινωνία
 - **Δημιουργική ιδέα.** Πως μπορούμε πειστικά να επικοινωνήσουμε ένα μήνυμα για ένα προϊόν ή υπηρεσία σε ένα στοχευμένο ακροατήριο
 - **Δημιουργικό Μήνυμα.** Μήνυμα που κάνει μία επίκληση ώστε το στοχευμένο κοινό να ανταποκριθεί



Στόχοι - Τύποι Μηνυμάτων

Τίτλος Ενότητας

- **Πληροφοριακά.** Αναγνωρισιμότητα, εκπαίδευση, εξήγηση
- **Επηρεασμού.** Δημιουργία εικόνας, θετικής στάσης, συμπάθειας, επιθυμίας, ανάγκης
- **Συμπεριφοράς.** Ωθούν το κοινό να δοκιμάσει, να αγοράσει, να κάνει επαναλαμβανόμενες αγορές



Στρατηγικές Διαφήμισης (1)

Τίτλος Ενότητας

- **Οφέλη.** Πως ένα προϊόν ικανοποιεί τις ανάγκες των χρηστών και τις επιθυμίες τους, Retina Display, Apple
- **Σχέση αξίας-τιμής.** Η αξία είναι η αντίληψη του πόσο κάτι αξίζει σε όρους ποιότητας και τιμής. Η καλύτερη αξία σε αυτή την τιμή.
- **Μοναδική πρόταση πώλησης.** Η πιο σημαντική διαφορά από τα αντίστοιχα προϊόντα του ανταγωνισμού
- **Γενικά.** Τονίζει γενικά χαρακτηριστικά και οφέλη που λύνουν προβλήματα και ανταποκρίνονται σε ανάγκες. Αυτά πιθανά εντάσσονται σε ένα ευρύτερο όραμα που χαρακτηρίζει την εταιρεία, π.χ. καινοτομία.
- **Προ-αγοραστική.** Επικεντρώνεται σε ένα χαρακτηριστικό ή πλεονέκτημα που και άλλοι ανταγωνιστές θα μπορούσαν να ισχυριστούν ότι παρέχουν, αλλά δεν το έκαναν. «Γάλατα υπάρχουν πολλά, ΝΟΥΝΟΥ όμως ένα!»

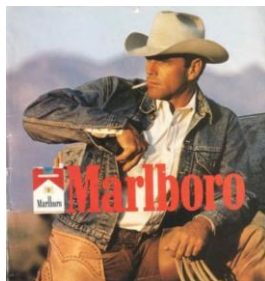


Στρατηγικές Διαφήμισης (2)

Τίτλος Ενότητας

- **Πληροφοριακή.** Αποκαλύπτει πλευρές της εταιρείας που δεν είναι γνωστές, AUEB Research Center, The other AUEB!
- **Αξιοπιστία.** Αυξάνει την πεποίθηση και μειώνει το ρίσκο. Testimonials (Αναφορές από προηγούμενους χρήστες), Υποστηρικτές. 29 κατασκευαστές πλυντηρίων συνιστούν Skip!
- **Συναισθηματική.** Συνδέει τους πελάτες και δυνητικούς πελάτες και τους κάνει να ανταποκριθούν με αισθήματα. Μουσική, εικόνες, μηνύματα με στόχο τον συναισθηματικό δεσμό προϊόντος-πελάτη.
- **Συσχέτιση.** Ψυχολογικός σύνδεσμος μεταξύ πελάτη και εταιρείας. Σύνδεση εικόνας-μηνύματος-προϊόντος. Benetton.

- **Lifestyle.**



Σύμβολα τρόπου ζωής που το κοινό μπορεί να ταυτιστεί



Στρατηγικές Διαφήμισης (3)

Τίτλος Ενότητας

- **Κίνητρα.** Δημιουργεί ένα αίσθημα αμεσότητας και επιβραβεύει όσους ανταποκρίνονται γρήγορα. 50% έκπτωση, Τελευταία πρόσφορά!
- **Υπενθύμιση.** Συνήθως γνωστές εταιρείες, θυμίζουν στους πελάτες τα σημεία αγοράς.
- **Αλληλεπίδραση.** Διαδραστική επικοινωνία, ώστε να λάβουμε feedback αλλά και να κάνουμε γνωστό το brand και να πουλήσουμε. Δωρεάν test drive! 30-day trial!
- **Εκπαιδευτικά.** Εκπαιδεύουν τον πελάτη στη χρήση.



Εργασία

Τίτλος Ενότητας

- Στο πλαίσιο της προαιρετικής ομαδικής εργασίας μπορείτε να εξετάσετε θέματα Business Model και Προώθησης της ιδέας σας!