



Adapted from 'Business Model Generation', Alexander Osterwalder, Wiley 2012.
www.businessmodelgeneration.com
 Licensed under a Creative Commons Attribution-ShareAlike 3.0 Unported License.

-
- Starosta AI to bot oparty na sztucznej inteligencji, który pełni wszystkie funkcje typowe dla tradycyjnego starosty na kierunku studiów. Bot jest aktywny na platformie czatu internetowego, monitorując rozmowy między studentami. Jego głównym zadaniem jest analiza dialogów oraz komunikacja z wykładowcami i dziekanatem w imieniu studentów.

Starosta AI jest w stanie wysyłać wiadomości e-mail, np. w celu prośby o zmianę terminu zajęć lub przeniesienie ich na tryb online. Działa efektywnie, usprawniając procesy związane z administracją studencką i ułatwiając interakcje między studentami a instytucją edukacyjną.

1. Segmentacja - kim jest nasz klient, dla kogo jest krem (produkt) wiek, problemy, funkcje jakie ma mieć produkt, oczekiwania klientów, poziom zaroków klientów, miasto czy wieś
2. UVP - USP - każdy z segmentów w których są nasi klienci mają poszczególne potrzeby do zrealizowania. Propozycja wartości muszą mieć grupę docelową, trzeba matchować 1 z 2.
3. Kanały- jak trafiam do klienta (social media/tv/ulotki) kanały komunikacji/dystrybucji.
4. Relacje z klientami - z poszczególnymi segmentami klientów kształtuje się relacje
5. strumień przychodów - stanowi efekt realizacji propozycji wartości
6. Kluczowe zasoby - to aktywa niezbędne do formułowania i realizacji poprzednich elementów
7. Kluczowe działania - co jest nam potrzebne
8. Kluczowi partnerzy
9. Struktura kosztów - poszczególne elementy modelu biznesowego wpływają na określoną strukturę kosztów

Nasz produkt jest dla studentów w grupach z dysfunkcyjnym starostą.

Oczekiwania klientów: efektywny i bezwysiłkowy sposób na wypełnianie obowiązków starosty w grupie bez realnego starosty.

Funkcje produktu: wysyłanie maili np. w celu prośby o zmianę terminu zajęć lub przeniesienie ich na tryb onlin, analiza chatu międzystudenckiego i odpowiedź na potrzeby studentów

Ważne: studenci nie mają kasy i są leniwi (skoro nikt nie chce być starostą)

to na ostatnich zajęciach nam wyjaśniła jak to zrobić:

Zrobić business model canvas - można pracować na projekcie ankiety z zeszłego semestru

Najważniejsze są

Segmentacja - co jest segmentacja kto jest klientem do kogo mówimy

Klient - jaki ma problem (my musimy go rozwiązać) jaka potrzeba ma (my ją zaspokajamy)

Segmentacja np. kobiety mężczyźni dużo kasy mało kasy (u nas studenci)

PROBLEM I POTRZEBA

Appka dla studentów - na jakim systemie jaki jest koszt

Co my możemy dać klientowi i czym się wyróżnimy od konkurencji

Strumień przychodu

Zasoby - jakie zasoby mamy ludzkie rzeczowe

Kluczowe działania - co musimy zrobić żeby to dostarczyć

Partnerstwo -

- outsourcing księgowi itp

Oceniany będzie sposób prezentacji - skupić się na tym też

segmentacja: Kto jest klientem, kim jest nasz klient, dla kogo jest produkt (produkt) wiek, problemy, funkcje jakie ma mieć produkt, oczekiwania klientów, poziom zaroków klientów, miasto czy wieś	
uwp usp	
Kanały	Chcemy trafić do klientów poprzez

relacje z klientami strumienie przychodów	
kluczowe zasoby	
kluczowe działania	
kluczowi partnerzy	
struktura kosztów	