|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | *Designed for:* | | | | | *Designed by:* | | *Date:* | | *Version:* |
| **Business Model Canvas** | |  | | |  | |  |  |  |  |  |
|  |  |  | | | | |  | |  | | |
| **Key Partners** | **Key Activities** | | **Value Propositions** | | | **Customer Relationships** | | | **Customer Segments** | | |
| **Key Partners, Key suppliers**: Người đầu tư.  **Key resource**: Cần ở partners nguồn tiền đầu tư để các dự án thực hiện.  **Key activities**: đầu tư tiền vào các dự án.  **Động lực kết nối**:  Thông tin về các dự án minh bạch, cập nhật liên tục.  Các dự án được kiểm duyệt và tính toán các số liệu tài chính.  Đảm bảo thời gian hoàn vốn và các giao dịch thông suốt.  Tạo kênh giao tiếp, giữa người đầu tư và chủ dự án.  Có chính sách ràng buộc đầu tư, và giải quyết các vấn đề phát sinh. | Tìm kiếm và thẩm định các dự án có tiềm năng.  Cung cấp hệ thống để đầu tư vào các dự án.  Cập nhật, công bố số liệu vận hành từ các dự án.  Lợi nhuận được tính toán trả theo kỳ dựa trên doanh thu của dự án đã đầu tư. | | Cung cấp nền tảng cho những người muốn bắt đầu hoặc mở rộng việc kinh doanh bị thiếu vốn, và cho những nhà đầu tư nhỏ muốn giảm thiểu rủi ro thông qua việc đầu tư chia sẻ.  Những dự án phải được thẩm định và kiểm kê số liệu. Đồng thời dòng tiền đầu tư vào dự án được quản lý và chuyển giao đúng cho người thực hiện kinh doanh. | | | | Trung gian gọi vốn  Thiết lập nền tảng cho người thực hiện kinh doanh có thể kêu gọi đầu tư, cung cấp thông tin trong quá trình kinh doanh.  Đảm bảo nguồn vốn thông suốt từ người đầu tư đến người thực hiện kinh doanh.  Khi kết thúc một vòng của dự án, đóng vai trò trung gian xử lý các vấn đề liên quan. | | Pay for service: Người thực hiện kinh doanh.  Important customer: những người thực hiện kinh doanh có phương hướng kinh doanh rõ ràng, có cơ sở tiền đề để mở rộng, có giấy phép hợp pháp.  Động lực: những người khởi nghiệp hoặc kinh doanh nhưng bị hạn chế về vốn. | | |
| **Key Resources** | | **Channels** | |
| Nhân viên phân tích, thẩm định dự án.  Flatform lưu trữ thông tin và đầu tư.  Mối quan hệ với những chủ dự án.  Quỷ bảo hộ cho các dự án. | | Trang web portal.  Thông qua các mối quan hệ, giới thiệu thông qua dự án đã thành công.  Liên kết với các đơn vị sỡ hữu chuỗi có thương hiệu. | |
| **Cost Structure** | | | | **Revenue Streams** | | | | | | | |
| What are the most important costs inherent in our business model? Which Key Resources are most expensive? Which Key Activities are most expensive?  IS YOUR BUSINESS MORE: Cost Driven (leanest cost structure, low price value proposition, maximum automation, extensive outsourcing), Value Driven (focused on value creation, premium value proposition).  SAMPLE CHARACTERISTICS: Fixed Costs (salaries, rents, utilities), Variable costs, Economies of scale, Economies of scope | | | | Khi dự án thành công: thu một phần từ lợi nhuận của người đầu tư và người thực hiện đầu tư khi rút ra.  Thu phí quản lý dự án.  For what value are our customers really willing to pay? For what do they currently pay? How are they currently paying? How would they prefer to pay? How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues?  TYPES: Asset sale, Usage fee, Subscription Fees, Lending/Renting/Leasing, Licensing, Brokerage fees, Advertising FIXED PRICING: List Price, Product feature dependent, Customer segment dependent, Volume dependent DYNAMIC PRICING: Negotiation (bargaining), Yield Management, Real-time-Market | | | | | | | |
| Designed by: The Business Model Foundry ([www.businessmodelgeneration.com/canvas](http://www.businessmodelgeneration.com/canvas)). Word implementation by: Neos Chronos Limited (<https://neoschronos.com>). License: [CC BY-SA 3.0](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/) | | | | | | | | | | | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | *Designed for:* | | | | | *Designed by:* | | *Date:* | | *Version:* |
| **Business Model Canvas** | |  | | |  | |  |  |  |  |  |
|  |  |  | | | | |  | |  | | |
| **Key Partners** | **Key Activities** | | **Value Propositions** | | | **Customer Relationships** | | | **Customer Segments** | | |
|  |  | |  | | | |  | |  | | |
| **Key Resources** | | **Channels** | |
|  | |  | |
| **Cost Structure** | | | | **Revenue Streams** | | | | | | | |
|  | | | |  | | | | | | | |
| Designed by: The Business Model Foundry ([www.businessmodelgeneration.com/canvas](http://www.businessmodelgeneration.com/canvas)). Word implementation by: Neos Chronos Limited (<https://neoschronos.com>). License: [CC BY-SA 3.0](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/) | | | | | | | | | | | |