

| | |
|--|---|
| Předmět: Řízení softwarových projektů Tým ID: 3 Tým: VOID | Členové Týmu: Bc. Markéta Halvová Jiří Hlavatý Adam Jeleček Karel Líbal Petr Straka Filip Vencelides |
|--|---|

Business Model Canvas

Designed for:

Odborný časopis KŘÍDLO

Designed by:

Tým VOID

Date:

23.11.2023

Version:

3.0

Key Partners

- **Vysoké školy a univerzity:** Zdroj akademického obsahu a potenciálních autorů.
- **Výzkumné a vědecké instituce:** Přispívají vědeckými poznatky a výzkumnými pracemi.
- **Odborná profesní sdružení:** Pro posílení vztahů s odbornou komunitou a propagace časopisu.
- **Sponzoři a partneři:** Finanční a materiální podpora, zájemci o výzkum a vědeckou práci.
- **Redakce:** Zajištění kvality obsahu a řízení publikačního procesu.

Key Activities

- **Marketing a propagace:** Zvyšování povědomí o časopisu a jeho obsahu.
- **Redakce a správa obsahu:** Udržování kvality, relevanci a aktualizaci obsahu.
- **Správa a údržba online platformy:** Zajištění snadného přístupu a neustálé dostupnosti.

Key Resources

- **Odborní autoři:** Poskytování obsahu a odborných znalostí.
- **Výkonná a spolehlivá online aplikace:** Pro publikaci a distribuci obsahu.
- **Finanční zdroje:** Pro provoz, vývoj a propagaci časopisu.

Value Propositions

- **Interaktivní webové rozhraní:** Umožnění snadného přístupu a navigace pro čtenáře.
- **Kvalitní odborný obsah:** Zaměření na aktuální výzkum a články pro informovanost a vzdělávání
- **Platforma pro publikaci prací autorů:** Poskytnutí prostoru pro sdílení vědeckých prací a výzkumů.
- **Pohodlí a efektivita pro autory:** Snadný proces podávání a sledování příspěvků.
- **Udržování vysokých standardů obsahu:** Aktualizace vědeckých poznatků a udržení akademické integrity.

Customer Relationships

- **Sběr a vyhodnocování zpětné vazby:** Aktivní shromažďování a analýza zpětné vazby od čtenářů a autorů, což umožňuje neustálé zlepšování služeb a obsahu.
- **Pravidelné aktualizace obsahu a novinky:** Udržování uživatelů informovanými o nejnovějších trendech, výzkumech a změnách v časopise prostřednictvím aktualizací a novinek.
- **Online HelpDesk pro dotazy a podporu:** Poskytování rychlého a efektivního řešení dotazů a problémů prostřednictvím online podpory, což zvyšuje důvěru a spokojenost uživatelů.

Channels

- **Online aplikace:** Dostupná pro čtenáře/uživatele s různými oprávněními.”
- **Distribuce prostřednictvím vysokých škol:** Rozšíření dosahu mezi akademickou komunitou.
- **Odborné konference a profesní zájmová sdružení:** Pro propagaci a vytváření sítí.
- **Spolupráce s univerzitními katedrami a odbornými skupinami:** Pro integraci a rozvoj partnerství.

Customer Segments

- **Konzumenti hledající kvalitní vzdělávací obsah:**
 - Odborná veřejnost a akademičtí pracovníci.
 - Studenti na vysokých školách a univerzitách.
 - Zájmoví čtenáři s příslušným zájmem o oblasti pokryté časopisem.
- **Odborníci ve specifických oblastech:**
 - Ti, kteří chtějí publikovat a sdílet své práce a výzkumy.
- **Vysokoškolské knihovny a instituce:**
 - Jako distributoři a spotřebitelé obsahu, rozšiřující dosah časopisu.

Cost Structure

- **Náklady na redakci a personální náklady**
- **Náklady na propagaci:**
 - Marketingové a reklamní aktivity pro zvyšování povědomí o časopisu.
 - Náklady na účast na konferencích, výstavách a jiných propagačních akcích.
- **Provozní náklady spojené s vývojem a udržováním webové aplikace:**
 - Náklady na technologický vývoj, údržbu a aktualizace webové platformy.

Revenue Streams

- **Granty a dotace:**
 - Získávání finančních prostředků prostřednictvím vědeckých, vzdělávacích nebo kulturních grantů a dotací.
- **Placený “premiový” obsah s vyšší hodnotou:**
 - Předplatné nebo jednorázový přístup k exkluzivnímu nebo specializovanému obsahu.
- **Příjem z prodeje reklamy a inzerce:**
 - Příjmy z reklamního prostoru nabízeného ve vašem časopisu.
- **Sponzoring:**
 - Finanční podpora od firem a organizací výměnou za zviditelnění v rámci vašich publikací.