|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | *Designed for:* | | | | | *Designed by:* | | *Date:* | | *Version:* |
| **Business Model Canvas** | |  | | |  | |  |  |  |  |  |
|  |  |  | | | | |  | |  | | |
| **Key Partners** | **Key Activities** | | **Value Propositions** | | | **Customer Relationships** | | | **Customer Segments** | | |
| Who are our Key Partners? Who are our key suppliers? Which Key Resources are we acquiring from partners? Which Key Activities do partners perform?  MOTIVATIONS FOR PARTNERSHIPS: Optimization and economy, Reduction of risk and uncertainty, Acquisition of particular resources and activities | What Key Activities do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue streams?  CATEGORIES:  Production, Problem Solving, Platform/Network | | What value do we deliver to the customer? Which one of our customer’s problems are we helping to solve? What bundles of products and services are we offering to each Customer Segment? Which customer needs are we satisfying?  CHARACTERISTICS: Newness, Performance, Customization, “Getting the Job Done”, Design, Brand/Status, Price, Cost Reduction, Risk Reduction, Accessibility, Convenience/Usability | | | | What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them? Which ones have we established? How are they integrated with the rest of our business model? How costly are they? | | For whom are we creating value? Who are our most important customers? Is our customer base a Mass Market, Niche Market, Segmented, Diversified, Multi-sided Platform | | |
| **Key Resources** | | **Channels** | |
| What Key Resources do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships Revenue Streams?  TYPES OF RESOURCES: Physical, Intellectual (brand patents, copyrights, data), Human, Financial | | Through which Channels do our Customer Segments want to be reached? How are we reaching them now? How are our Channels integrated? Which ones work best? Which ones are most cost-efficient? How are we integrating them with customer routines? | |
| **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 | | | | 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** | | ČASOPIS | | |  | | Martin Málek |  | 10.10.2024 |  | 1.0 |
|  |  |  | | | | |  | |  | | |
| **Key Partners** | **Key Activities** | | **Value Propositions** | | | **Customer Relationships** | | | **Customer Segments** | | |
| * Akademické a vědecké časopisy * Univerzity a vědecké instituce * IT partneři (pro hosting a zabezpečení aplikace) * Nakladatelství * Poskytovatelé platebních a notifikačních služeb | * Vývoj a údržba aplikace pro recenzní řízení * Zajištění bezpečné databáze a zabezpečení osobních údajů * Technická podpora * Automatizace správy termínů a notifikací * Pravidelné aktualizace a přidávání nových funkcí | | * **Pro autory:** Snadná správa příspěvků, sledování recenzí, možnost srovnávání verzí článků * **Pro redaktory:** Přehledná správa úkolů a termínů, možnost komunikace s autory a recenzenty z jednoho místa * **Pro recenzenty:** Umožňuje efektivně posuzovat články a spravovat své hodnocení * **Pro šéfredaktory:** Přístup k celé agendě bez možnosti zasahovat do jednotlivých kroků, možnost zadávat úkoly * **Pro čtenáře:** Přístup k veřejným článkům bez nutnosti přihlášení | | | | * **Self-service:** Uživatelé si mohou spravovat vlastní účty, podávat články, provádět recenze * **Technická podpora:** Online podpora, nápověda * **Notifikace a připomínky:** Automatizovaný systém notfikací | | * **Autoři:** Akademici, výzkumníci a vědci * **Recenzentni:** Odborníci a jiní autoři * **Redaktoři:** Zodpovídají za administraci publikací a recenzí * **Šéfredaktoři:** Koordinují celý proces řízení časopisu * **Administrátoři:** Technická správa aplikace * **Čtenáři:** Veřejnost, která přistupuje k vydaným článkům | | |
| **Key Resources** | | **Channels** | |
| * Vývojařský tým(UX/UI design, front-end a back-end vývoj) * Bezpečnostní infrastruktura pro ochranu dat * Servery a cloudová infrastruktura * Databáze pro uložení verzí článku | | * Online propagace mezi akademickými časopisy * Konference a odborné akce * Akademické sítě, univerzity a vědecké instituce * Přímé oslovení redakcí a nakladatelství | |
| **Cost Structure** | | | | **Revenue Streams** | | | | | | | |
| * Náklady na vývoj aplikace(programování, UX/UI design, testing) * Údržba serverů a cloudové infrastruktury * Náklady na zabezpečení aplikace a ochranu dat * Marketingové a propagační náklady * Podpora zákazníků(technická podpora, školení uživatelů) * Pravidelné aktualizace a bezpečnostní audity | | | | * **Licenční poplatky:** Měsíční nebo roční poplatky za přístup k aplikaci pro jednotlivé časopisy * **Premium funkce:** Například pokročilé funkce jako analytika, textové srovnávání verzí nebo notifikace * **Podpora na míru:** Placené služby pro větší redakce nebo speciální funkce na vyžádání. * **Poplatky za hosting a údržbu:** Přizpůsobené poplatky podle využívání aplikace | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | |