



*Department of Mechanical  
Engineering*



University of Western Macedonia

# Business Model Canvas – Τα βασικά τμήματα

Δρ. Πάυλος Κιλίντζης

[pkilintzis@uowm.gr](mailto:pkilintzis@uowm.gr)



Το επιχειρηματικό μοντέλο μιας επιχείρησης (business model) περιγράφεται διεξοδικά από εννέα (9) βασικά θέματα:

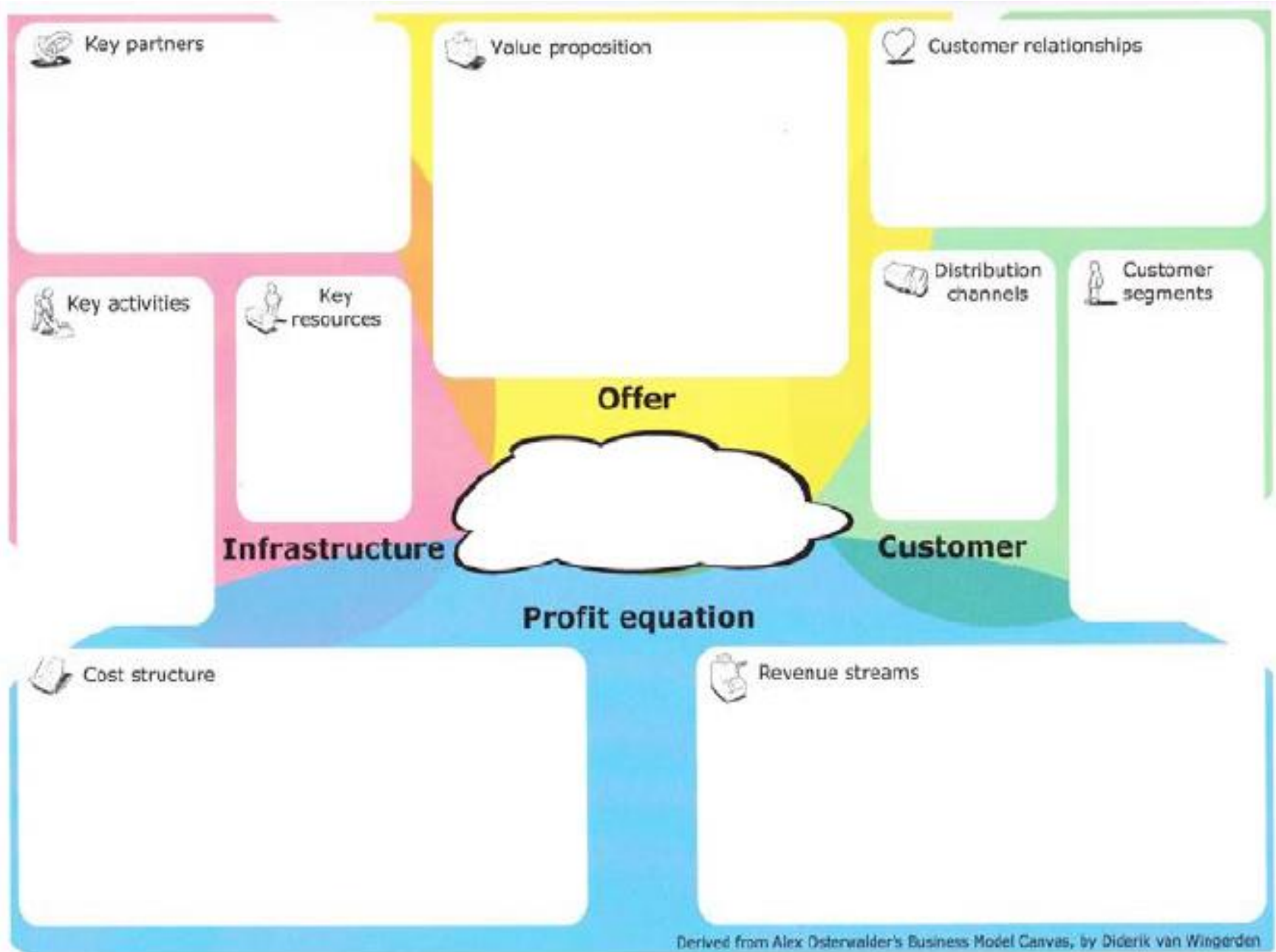
---

1. Την πελατεία της,
2. Την παρεχόμενη αξία από τα προϊόντα υπηρεσίες της,
3. Τα κανάλια με τα οποία προσεγγίζει την πελατεία της,
4. Τις πελατειακές σχέσεις που έχει διαμορφώσει,
5. Τους κρίσιμους πόρους/μέσα και
6. Τις δραστηριότητες που απαιτούνται για να δημιουργήσει αξία για τους πελάτες της,
7. Τις συνεργασίες και συμπράξεις με τρίτους και βέβαια τα παραγόμενα
8. Έσοδα
9. Το κόστος λειτουργίας της.



Αποτελείται από μια δισδιάστατη απεικόνιση των εννέα συστατικών στοιχείων ενός επιχειρηματικού σχεδίου, που είναι οργανωμένα σε τέσσερις βασικές ενότητες:

1. Την επιχειρηματική πρόταση (value proposition),
2. Τον πελάτη (customer),
3. Την υποδομή (infrastructure) και
4. Την κερδοφορία (profit equation).





## 1. Key Partners ( Κυριότερες Συνεργασίες)

- ❑ Ποιοι **συνεργάτες** και **προμηθευτές** ασκούν κύρια επιρροή στο επιχειρηματικό σας σχέδιο;
- ❑ Ποιους **κύριους πόρους** αποκτούμε από συνεργάτες;
- ❑ Ποιες **δραστηριότητες** πραγματοποιούνται από συνεργάτες;

Ενδεικτικά κίνητρα για συνεργασίες:

- Βελτιστοποίηση και εξοικονόμηση πόρων
- Μείωση του ρίσκου και της αβεβαιότητας
- Απόκτηση ιδιαίτερων πόρων και δραστηριοτήτων



## 2. Key Activities (Κυριότερες Δραστηριότητες)

- Ποιες δραστηριότητες και πότε πρέπει να εκτελέσετε πολύ καλά το επιχειρηματικό σας σχέδιο;
- Ποια είναι τα εναλλακτικά σας πλάνα ενεργειών?

Ενδεικτικές δραστηριότητες:

- Παραγωγή
- Συνεργασίες
- Πλατφόρμα / δίκτυο



### 3. Key Resources (Κυριότερα Μέσα)

---

- Ποιοι πόροι είναι κυρίως απαραίτητοι για τη δημιουργία της παρεχόμενης αξίας προς τους πελάτες;
- Ποιοι πόροι είναι απαραίτητοι για τη βιωσιμότητα της επιχείρησης?
  
- Ενδεικτικοί πόροι:
- Φυσικοί
- Άυλοι (πατέντες, πνευματικά δικαιώματα, επωνυμία)
- Ανθρώπινο δυναμικό
- Χρηματικοί



## 4. Value Proposition (Πρόταση Αξίας)

---

- Τι αξία παρέχετε στους πελάτες σας;
- Ποια προβλήματα τους βοηθάτε να αντιμετωπίσουν;
- Ποιο είναι το σύνολο το προϊόντων και υπηρεσιών που παρέχετε στους πελάτες σας;
- Ποιες ανάγκες των πελατών σας ικανοποιείτε;
- Πως διαφοροποιείστε από τον ανταγωνισμό?





## 5. Customer Segments (Τμήματα της Αγοράς).

- Για **ποιους** δημιουργείτε αξία;
- Ποιοι είναι οι σημαντικότεροι πελάτες σας;
- Ενδεικτική πελατειακή επικέντρωση:
- Μαζική αγορά -- mass
- Μικρή (εξειδικευμένη) αγορά - nich
- Ένα κομμάτι της αγοράς -- segmented
- Διάφορα κομμάτια της αγοράς -- diversified



## 6. Channels (Κανάλια Διανομής).

---

- Μέσω ποιών καναλιών θα προσεγγίσετε τη πελατεία σας;
- Πως **αξιοποιείτε** τα κανάλια διανομής με την καθημερινότητα των πελατών σας;
- Ποια κανάλια είναι αποτελεσματικότερα σε συνάρτηση με το κόστους τους;

Ενδεικτικά, τα κανάλια αξιοποιούνται:

- Για να γίνετε γνωστοί
- Για να αξιολογήσουν τα προϊόντα/υπηρεσίες σας
- Για να αγοράσουν τα προϊόντα/υπηρεσίες σας
- Για να αποστείλετε τα προϊόντα/υπηρεσίες σας
- Για να εξυπηρετήσετε το πελάτη μετά τη πώληση



## **7. Customer Relationships (Σχέσεις με τους πελάτες)**

- Τι σχέσεις δημιουργείτε με κάθε τμήμα της αγοράς σας (προσωπική, self service, αυτοματοποιημένη);
- Πως ενοποιούνται με το υπόλοιπο επιχειρηματικό σχέδιο;
- Πόσο κοστίζουν;



## 8. Revenue Streams (Ροές Εσόδων)

---

Από πού προέρχονται τα έσοδά σας;

Ποια τιμή είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν οι πελάτες μας;

Τι πληρώνουν τώρα;

Πώς πληρώνουν τώρα;

Πως θα προτιμούσαν να πλήρωναν;

Ποια είναι η συμβολή κάθε ροής εσόδων στα συνολικά έσοδα της επιχείρησης;

Τα έσοδα σας προέρχονται μέσω κλασσικών πωλήσεων ή είναι επαναλαμβανόμενα;



Ενδεικτικοί τύποι εσόδων:

Πώληση περιουσιακών στοιχείων

---

Τέλος χρήσης

Συνδρομή

Ενοικίαση

Αδειοδότηση

Μεσιτεία

Διαφήμιση

Σταθερή τιμολόγηση:

Τιμοκατάλογος

Δυναμική τιμολόγηση:

Στη βάση διαπραγμάτευσης

Χρονικά μεταβαλλόμενος τιμοκατάλογος



## 9. Cost structure (Διάρθρωση του κόστους)

- Ποια είναι τα κυριότερα κόστη του επιχειρηματικού σας σχεδίου;
- Ποιοι είναι οι ακριβότεροι πόροι του επιχειρηματικού σας σχεδίου;
- Ποιες είναι οι ακριβότερες κύριες δραστηριότητες;

Αν η Επιχείρησή σας οδηγείται κυρίως:

- Από το κόστος τότε: δώστε έμφαση στην ελαχιστοποίηση του κόστους, στο μικρό λόγος τιμής και χρησιμότητας, στη μεγιστοποίηση των αυτοματισμών, και στην εκτεταμένη ανάθεση εργασιών σε τρίτους
- Από την αξία τότε: δώστε έμφαση στη δημιουργία αξίας, παροχή προϊόντων



Παρουσίαση του Business Model Canvas σε 6 μικρά βίντεο των 3 λεπτών το καθένα

<https://www.youtube.com/watch?v=wwShFsSFb-Y&list=PLBh9h0LWoawphbpUvC1DofjagNqG1Qdf3>

Ευχαριστώ για την προσοχή σας!

Δρ. Πάυλος Κιλίντζης



*Department of Mechanical  
Engineering*



University of Western Macedonia