

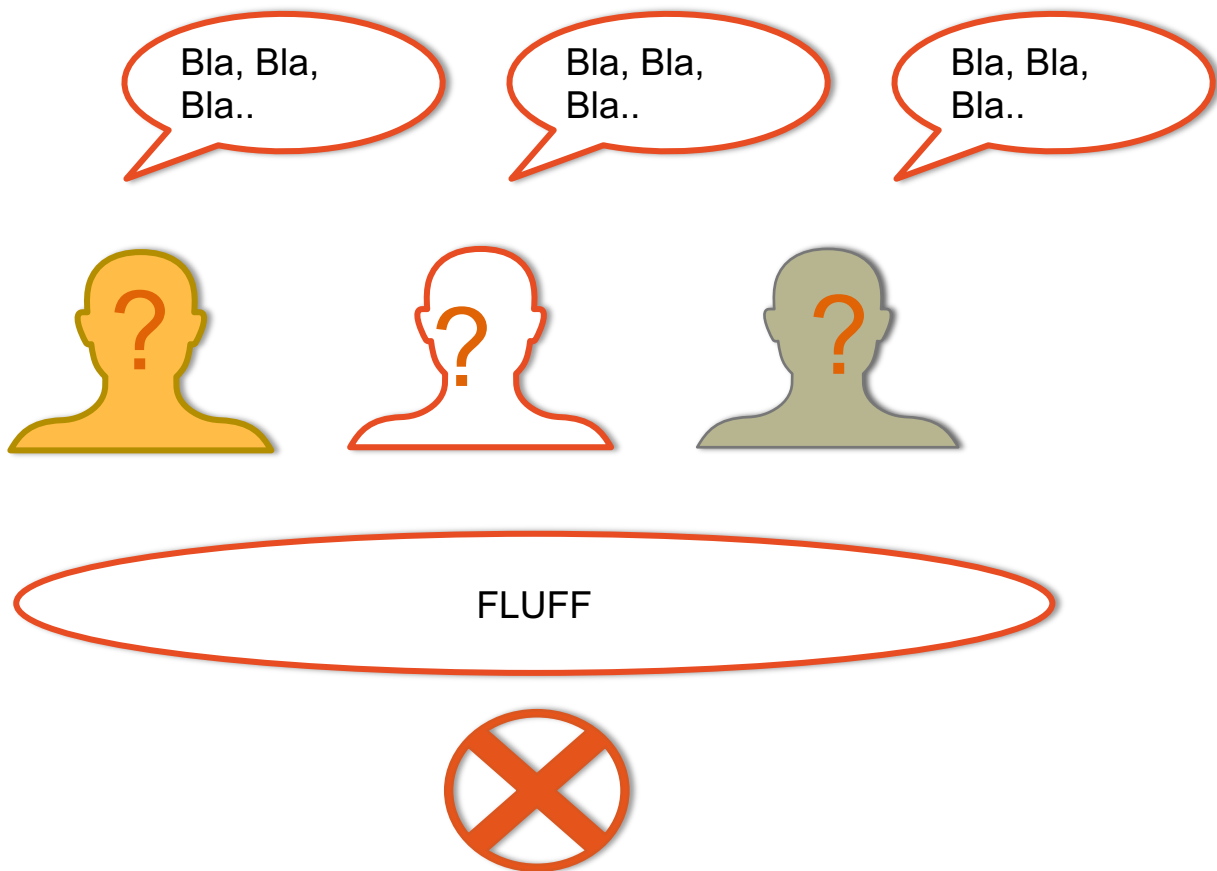
Business Model Canvas



Miroslav Řehák



# Co je to Business Model a proč s ním pracovat ?



## Business Model

Business model popisuje záměr, jak organizace vytváří, dodává a získává hodnotu.

*A business model is a description of the rationale for how an organization creates, delivers, and captures value.*

A Guide to the Business Architecture Body of Knowledge® (BIZBOK® Guide)

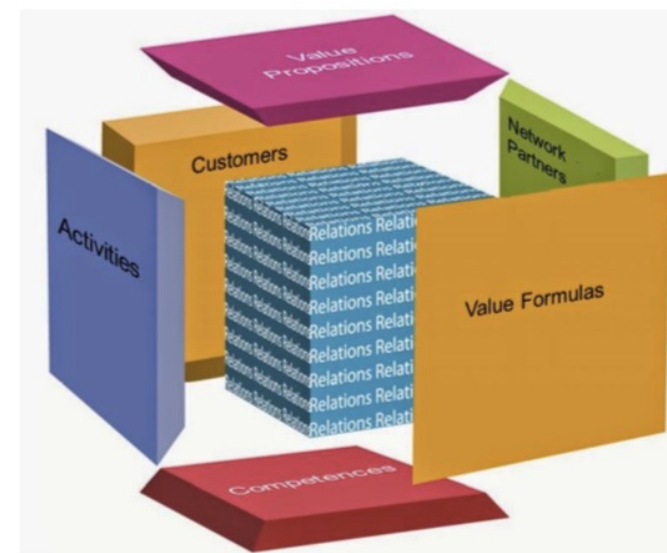
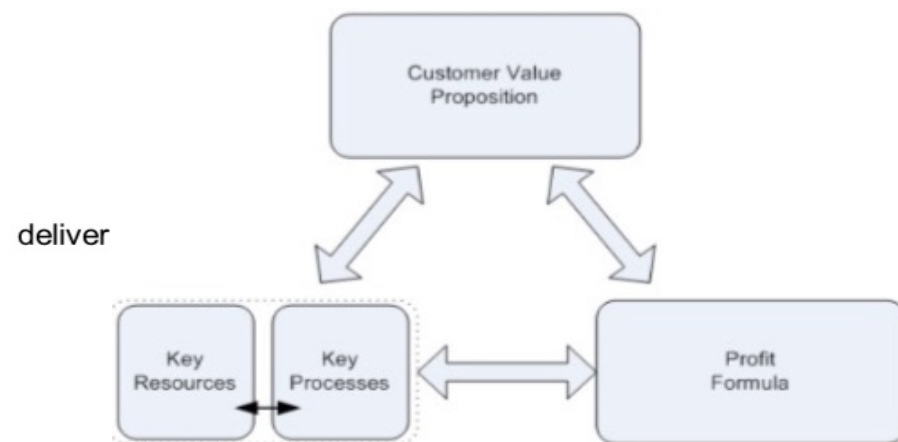
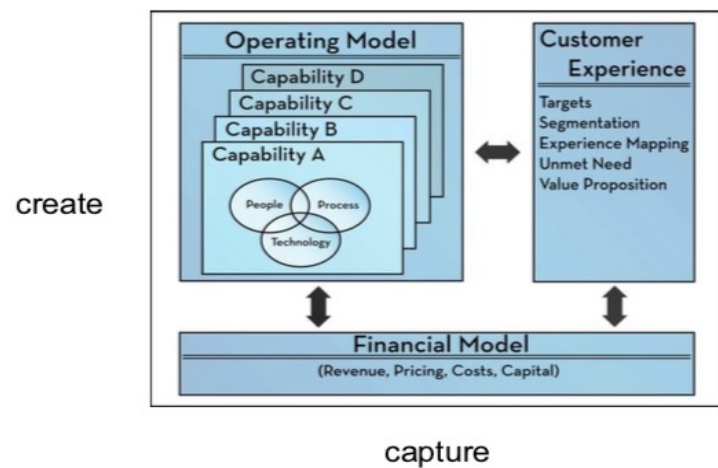
## Proč vytváříme Business Model a jaká je jeho hodnota ?

- **všechny organizace mají Business Model, ale některé ho explicitně nedokumentují**  
popisuje design businessu formou high level vizuální reprezentace stávajícího stavu a budoucího stavu.
- **představuje výchozí bázi pro sjednocení porozumění** business nastavení v souvislosti s business strategií, kdy business model nutí manažery pečlivě přemýšlet o jejich businessu (dává jim strukturu)
- představuje silný plánovací nástroj zaměřený na **vzájemnou provázanost elementů** a jak tyto elementy fungují ve své jednotě
- **zlepšuje vzájemnou komunikaci business manažerů** tím, že poskytuje společný pohled na základní business logiku firmy
- vytváří **společný pohled, strukturu a prozumění** a tím vytváří předpoklady pro efektivní business design a nasazení enterprise architektury odpovídající cílovému stavu organizace
- poskytuje odlišný pohled na rozdíl od tradičních metod strategického plánování. **Podporuje inovativní myšlení**

# Jaké frameworky existují ?

Např.:

**Three-Element Framework    The 4 Box MB FRAMEWORK    The Business Model Cube**



# The Business Model Canvas

Alexander Osterwalder, Yves Pigneur 2010.

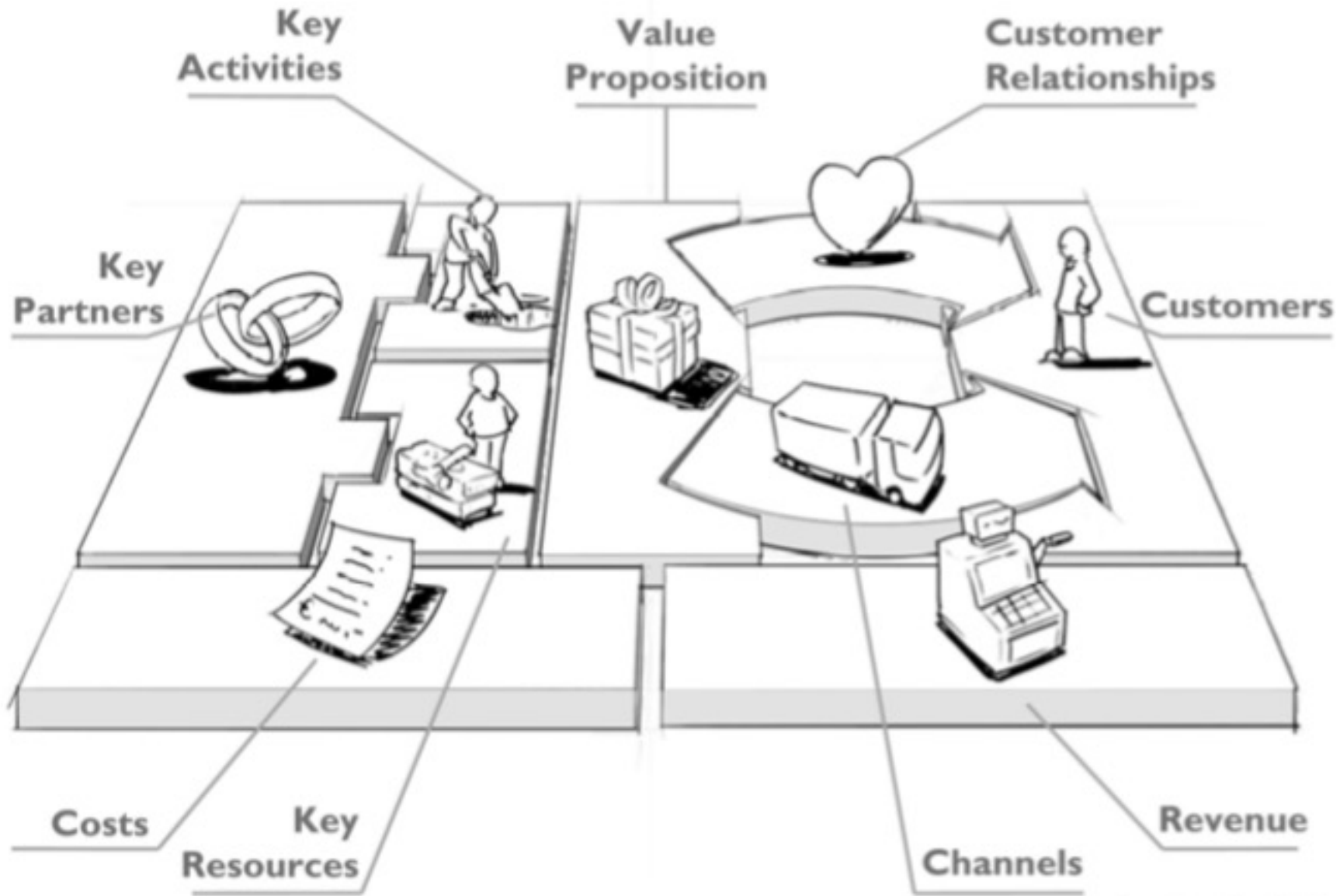
- Známy a velmi používaný framework, který pomáhá mapovat, diskutovat, navrhovat a vyvíjet nové business modely prostřednictvím vizuálního myšlení, podpory celostního přístupu a storytellingu.
- Velmi užitečná metoda pro komunikaci základních elementů a jejich sladění s blueprints business architektury
- Metoda propojená s Value Proposition Canvas, který analyzuje tvorbu hodnoty pro zákazníka



Alexander Osterwalder



Yves Pigneur



Alexander Osterwalder, Yves Pigneur 2010

drawings by JAM










# The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:


Date:

Version:

<b>Key Partners</b>  <p>Kdo jsou Vaši klíčoví partneři / dodavatelé ? Jaká existuje motivace pro partnerství ?</p>	<b>Key Activities</b>  <p>Jaké jsou klíčové aktivity, které vyžaduje hodnotová nabídka</p>	<b>Value Propositions</b>  <p>Jakou základní hodnotu dodáváte zákazníkovi ? Jaké zákaznické potřeby uspokojujete ?</p>	<b>Customer Relationships</b>  <p>Jaký vztah každý zákaznický segment očekává a jak jej budete udržovat ?</p>	<b>Customer Segments</b>  <p>Pro jaké segmenty zákazníkovi vytváříte hodnotu ?</p>
	<b>Key Resources</b>  <p>Jaké potřebujete zdroje pro vytvoření a doručení hodnotové nabídky ?</p>		<b>Channels</b>  <p>Jak dodáte hodnotovou propozici zákazníkovi ? Kde zákazník obdrží produkt ?</p>	
<b>Cost Structure</b>  <p>Jaké jsou nejdůležitější náklady pro vytvoření a distribuci hodnotové nabídky ?</p>			<b>Revenue Streams</b>  <p>Za jakou hodnotu jsou zákazníci ochotni zaplatit ? Za co nyní zákazníci platí ? Jakým způsobem zákazníci platí ?</p>	

EFEKTIVITA

HODNOTA

 This work is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported License. To view a copy of this license, visit: <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.

DESIGNED BY: Strategyzer AG  
The makers of Business Model Generation and Strategyzer

 **Strategyzer**  
strategyzer.com

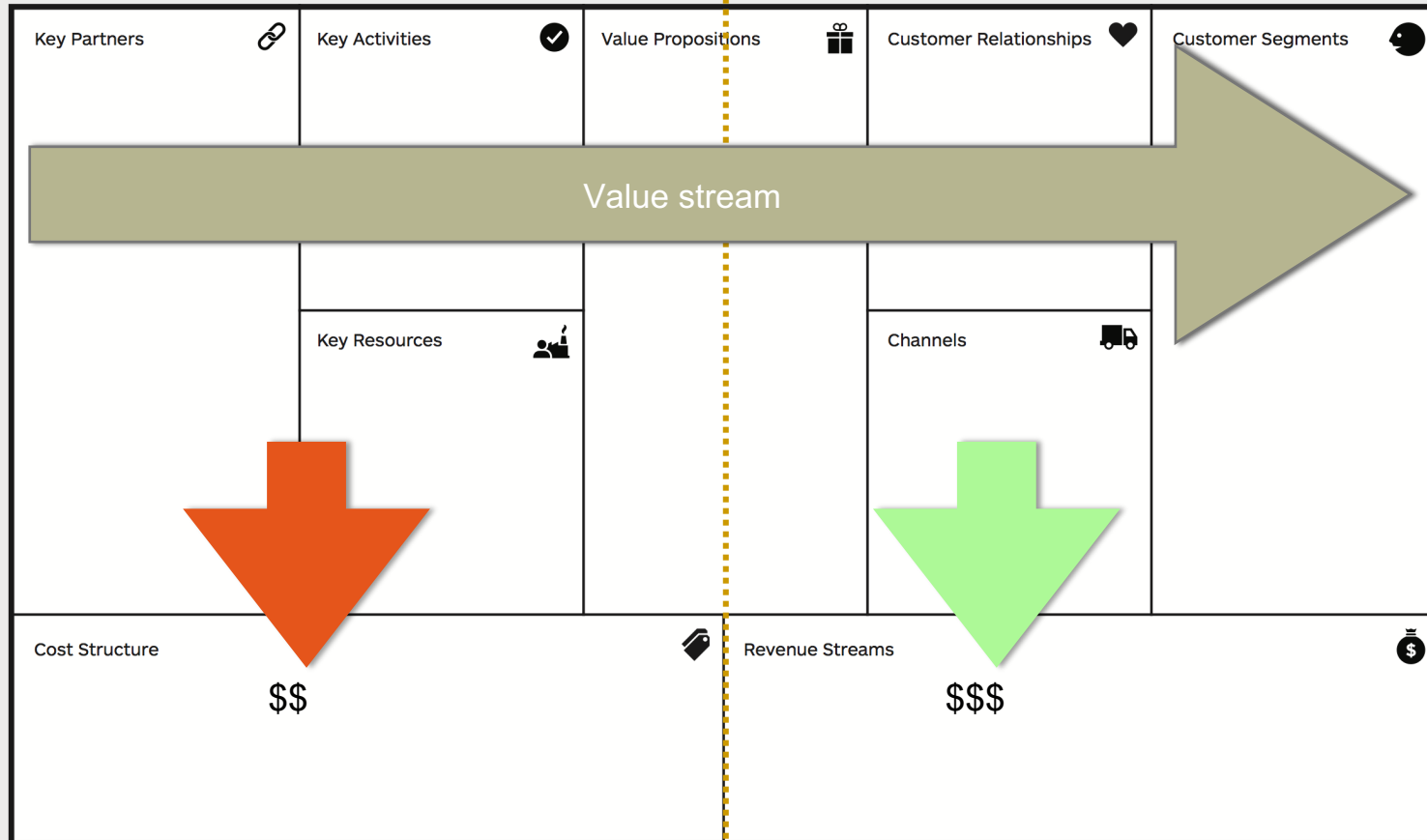
# The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

Date:

Version:



EFEKTIVITA

HODNOTA

CC BY SA ND This work is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported License. To view a copy of this license, visit: <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.

**DESIGNED BY:** Strategyzer AG  
The makers of Business Model Generation and Strategyzer

**Strategyzer**  
strategyzer.com

ZÁKULISÍ

JEVIŠTĚ



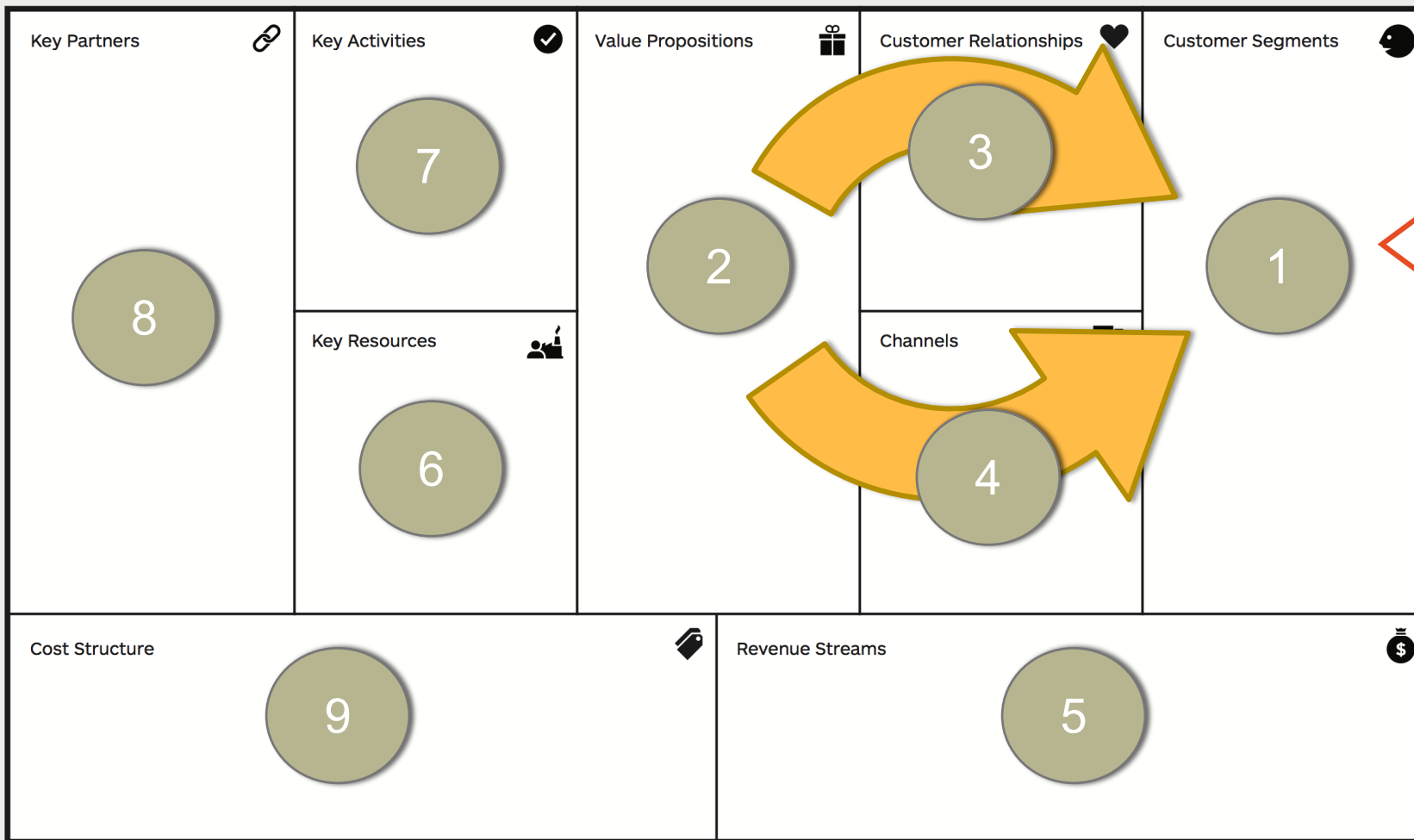
# The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

Date:

Version:



This work is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported License. To view a copy of this license, visit: <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.

DESIGNED BY: Strategyzer AG  
The makers of Business Model Generation and Strategyzer

 **Strategyzer**  
strategyzer.com

# Nejčastější příčiny selhání business modelu

## 1. Nekonzistence Value Proposition s potřebou zákazníka

Svou hodnotovou nabídkou řešíme nepodstatnou potřebu zákazníka. Neodpovídá realitě klienta.

Příklady: Apple Newton, Segway

## 2. Chybný Business Model

Akviziční náklady na klienta převyšují příjmy (Life Time Value)

Příklad: Kodak

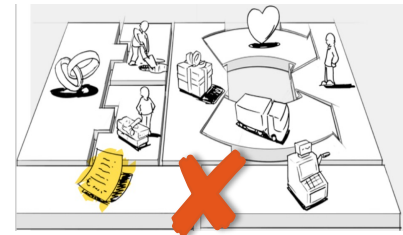
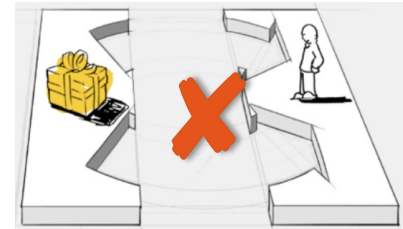
## 3. Externí vlivy

Neočekávané události (např. bankovní krize) nebo změny technologií

Příklad: Nokia

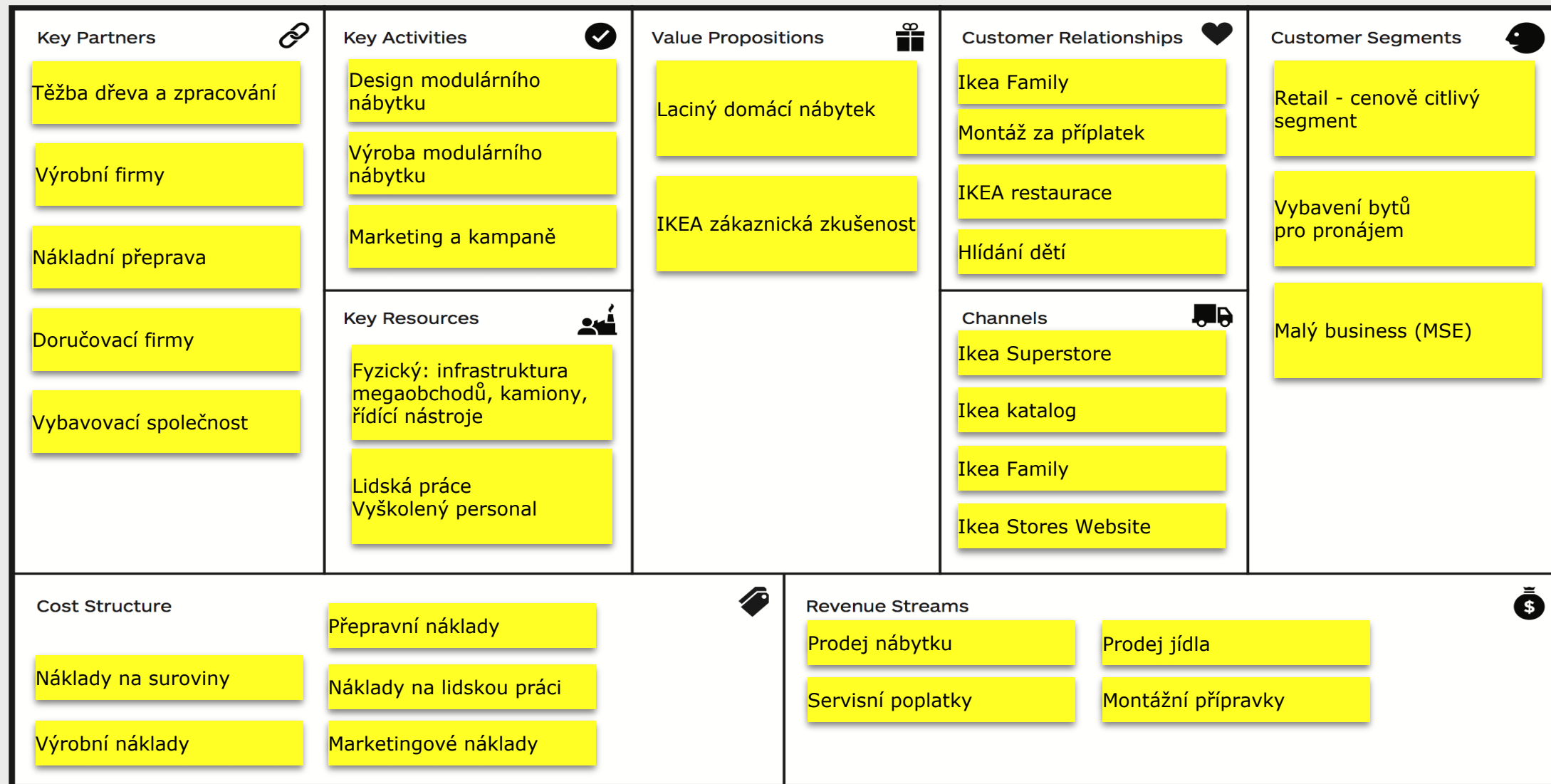
## 5. Špatná realizace

nekompetitivní členové týmu, chybějící leadership



# The Business Model Canvas

Příklad: IKEA Bussiness Model

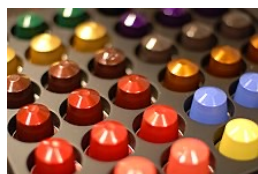


This work is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported License. To view a copy of this license, visit: <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.

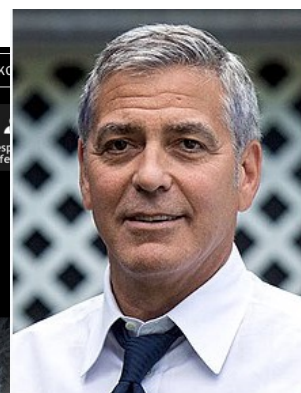
V roce 1976, [Eric Favre](#), zaměstnanec Nestlé, vyvinul, patentoval a zavedl Nespresso system na švýcarský trh. V roce 1990, Nestlé podepsalo smlouvu s Turmix, který začal prodávat Nespresso kávovary ve Švýcarsku.

Následovaly: [Krupps](#), [Magimix](#), [Alessi](#), [Philips](#), [Siemens](#) and [De'Longhi](#)

První žádost patentu procesu Nespresso - espresso z kapslí byla předložena v 1996  
Dnes má Nespresso globální síť více než 700 butiků in 67 zemích.

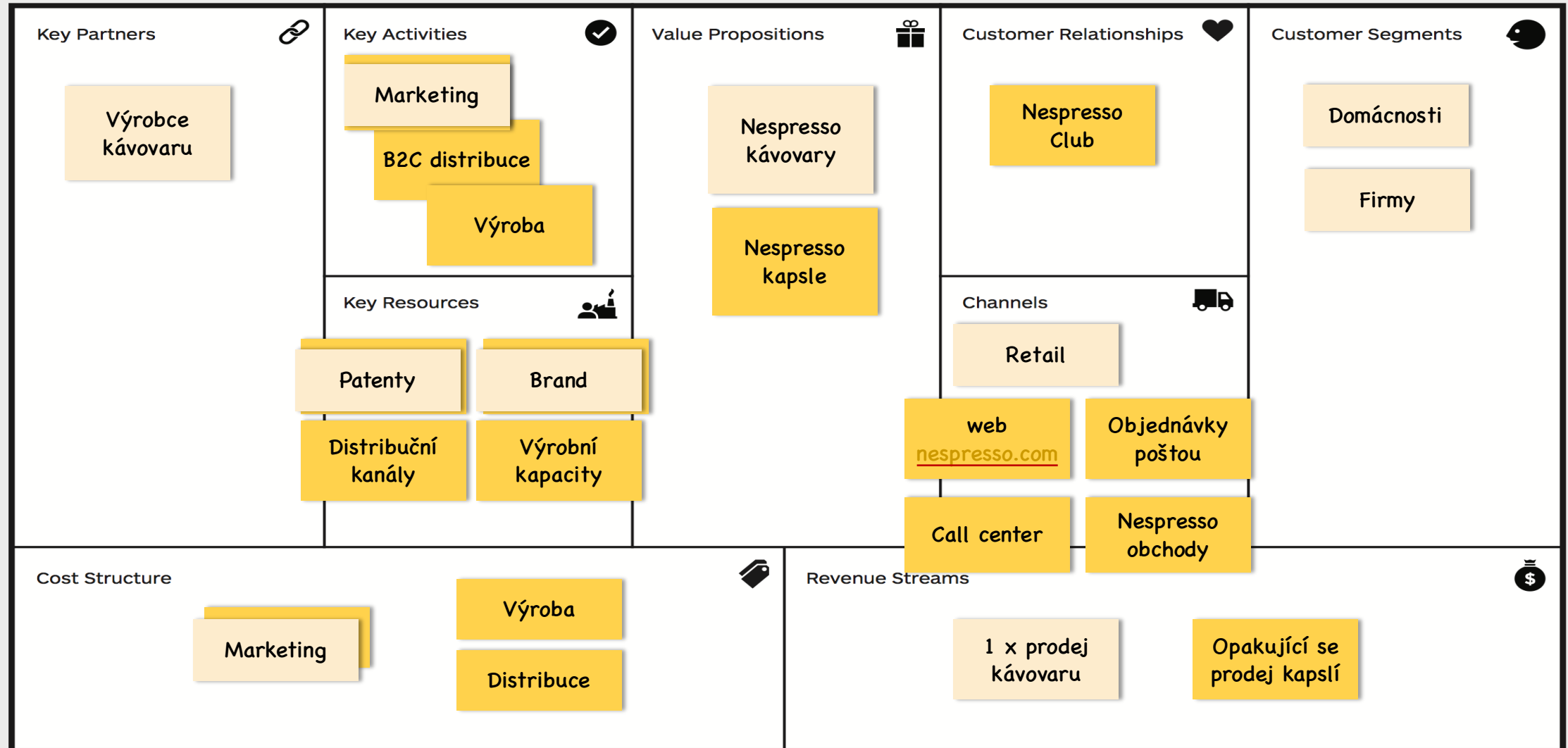


In August 2010, it was reported that Nespresso sales had been growing at an average of 30 percent per year over the previous 10 years



# The Business Model Canvas

## Příklad: Nestlé Business Model





# Děkuji za pozornost

**Miroslav Řehák**

Miroslav.Rehak@goodea.eu

# Pořadatelé

**CAPRICORN PRO**



**Projectman**  
connecting experts

goodea >

# Partneři

**ČESKÁ**   
spořitelna

 metada