

Viðskiptalíkan fyrir:

Helstu samstarfsaðilar



Hverjir eru helstu samstarfsaðilar?
Hverjir eru helstu birgjar?
Hverjar eru helstu auðlindirnar sem við höfum aðgang að hjá samstarfsaðilum?
Hverjar eru helstu aðgerðir sem samstarfsaðilarnir framkvæma?

ÁSTÆÐUR FYRIR SAMSTARFI
Hámörkun og hagkvæmni
Minnkun áhættu og óvissu
Aðgengi að sértækum auðlindum og aðgerðum

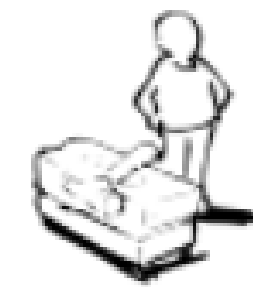
Helstu aðgerðir



Hverjar eru helstu aðgerðir sem virðistilboðið gerir kröfu um?
Dreifileiðirnar okkar?
Viðskiptamannatengsl?
Tekjustraumar?

FLOKKAR
Framleiðsla
Lausn vandamála
Kerfi/Tengingar

Auðlindir



Hverjar eru helstu auðlindir sem virðistilboðið gerir kröfu um?
Dreifileiðirnar okkar?
Tengsl okkar við viðskiptamenn?
Tekjustraumarnir?

TEGUNDIR AUDLINDA
Efnislegar
Þekking
Mannauður
Fjárhagslegar

Virðistilboð



Hvaða virði afhendum við viðskiptavinum?
Hvaða vandamál viðskiptavina erum við að hjálpa þeim að leysa?
Hvaða samsetningu af vörum og þjónustu erum við að bjóða hverjum markhópi?
Hvaða þörfum viðskiptavina erum við að fullnægja?

EINKENNI
Nýleiki
Virgni
Aðlögun
„Að geta unnið verkið“
Hönnun
Vörumerki/stöðutákn
Verð
Lækkun kostnaðar
Minnkun áhættu
Aðgengi
Þægindi/notagildi

Viðskiptavinatengsl



Hvers konar tengsl reiknar sérhver markhópur með að við stofnum til og viðhöldum við þá?
Hver þeirra höfum við þegar stofnað til?
Hvernig eru þau samþætt við aðra hluta viðskiptalíkansins?
Hversu kostnaðarsöm eru þau?

Það geta verið ólíkar ástæður fyrir viðskiptavinatengslum:

- Afla viðskiptavina
- Viðhalda viðskiptavinum
- Auka sölu (t.d. krosssala, upp sala)

DÆMI
Persónuleg þjónusta
Tileinkuð persónuleg aðstoð
Sjálfs-þjónusta
Sjálfrvirk þjónusta
Samfélög
Sam-sköpun

Dreifileiðir



Í gegnum hvaða dreifileiðir vilja viðskiptavinirnir að við höfum samband við þá?
Hvernig náum við til þeirra núna?
Hvernig eru dreifileiðirnar samþættar?
Hverjar þeirra virka best?
Hverjar þeirra eru hagkvæmastar/ódyrastar?
Hvernig samþættum við þær við venjur viðskiptavina?

Vitund

- Skapa vitund meðal viðskiptavina um vörur og þjónustu fyrirtækisins

Mat

- Hjálpa viðskiptavinum að meta virðistilboðið

Kaup

- Gera viðskiptavinum kleift að kaupa vörur og þjónustu fyrirtækisins

Afhending

- Afhenda viðskiptavinum virðistilboðið

Eftirkaupaþjónusta

- Veita eftirkaupaþjónustu

Uppbygging kostnaðar

Hverjir eru mikilvægustu kostnaðarliðirnir sem tengjast viðskiptalíkaninu?
Hvaða lykilaðlindir eru dýrastar?
Hvaða lykilaðgerðir eru dýrastar?

ER FYRIRTÆKIÐ MEIRA:
Kostnaðardrifið (lágmarks kostnaður, verðgrundvallað virðistilboð, hámarks sjálfvirkni, víðtæk úthýsing)
Virðisdrifið (áhersla á að skapa virði, yfirverð)

DÆMI UM EIGINLEIKA:
Fastur kostnaður (laun, leiga, nytsemi)
Breytilegur kostnaður
Stærðarhagkvæmi
Viddarhagkvæmni

Tekjustraumar

Hvaða virði eru viðskiptavinirnir í raun og veru tilbúnir að greiða fyrir?
Hvaða virði eru þeir að greiða fyrir núna?
Hvernig eru þeir að greiða núna?
Hvernig myndu þeir helst vilja greiða?
Hversu miklu skilar hver tekjustraumur til afkomunnar?

Það geta verið tvær megin tegundir af tekjustraumum:

- Tekjur af einkisviðskiptum
- Reglulegar tekjur sem eiga uppruna sinn í afhendingu á stöðugum virðisauka eða vegna eftirkaupaþjónustu

HELSTU LEIÐIR
Sala á eignum
Gjald fyrir notkun
Áskriftargjöld
Lán/Leiga/Fjármögnunarleiga
Leyfisréttur
Sólulaun
Auglýsingar

FÖST VERÐ
Listaverð
Verð háð eiginleikum vöru
Verð háð markaðssyllu
Verð háð magnkaupum

KVIK VERÐLAGNING
Samningar (prútt)
Háð framlegð
Rauntíma markaðsverð

