

CANVAS: ефективний метод розробки проєктів

Тренерка проєкту, д.е.н, проф.
Єрмошкіна Олена Вячеславівна

01/03/2021 – м. Дніпро



Дніпропетровська
ОБЛАСНА АСОЦІАЦІЯ
органів місцевого
самоврядування
(ДОАОМС)



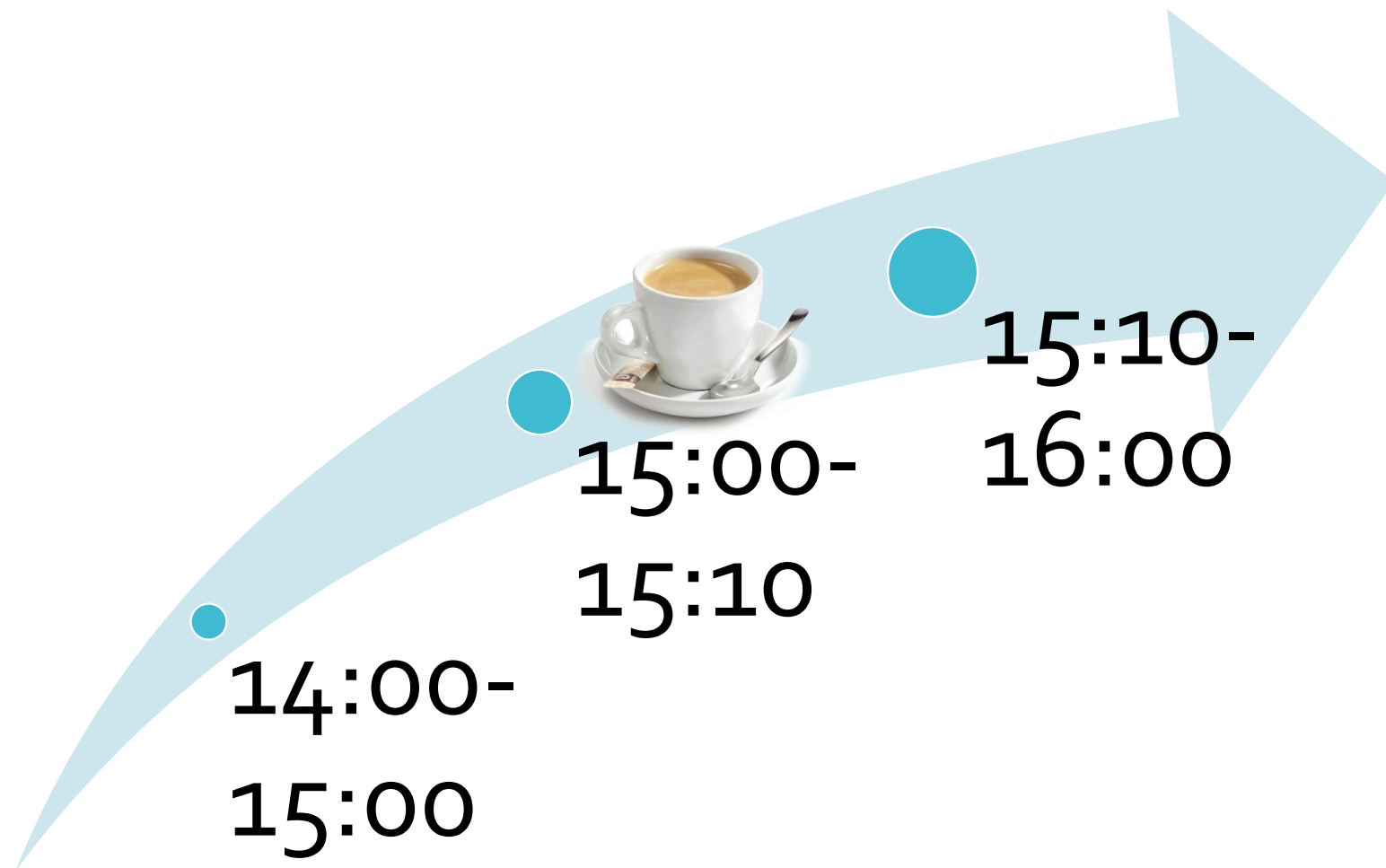
Швеція
Sverige



DNIPRO UNIVERSITY
of TECHNOLOGY
1899

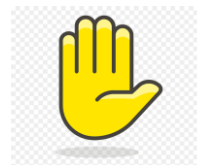


План на сьогодні



Правила модулю у форматі онлайн

- ДЛЯ ЗАПИТАННЯ



- УВІМКНЕНА КАМЕРА



- МІКРОФОН



- ЦИФРОВА ТЕРПИМІСТЬ



Наскільки я
готова до
активної
роботи?

<http://bit.ly/3pXDGqU>



Щодо цілей

- Чи вдалось Вам конкретизувати Вашу ціль?
- Чи можете Ви сказати, що ціль є конкретною та досяжною?
- Як Ви відчуваєте себе усвідомлюючи свою ціль?
- Що у Вас викликає занепокоєння?

<https://bit.ly/3r02zDB>



CANVAS

- Полотно, канва, контур
- Вдалий спосіб подивитись на **цілісну картину бізнесу**
- Чудовий інструмент, який дозволяє **зробити опис бізнесу** на одній сторінці та **виявити слабкі місця** або **точки росту**

Блок 1

Формуємо доходи проекту

за бізнес-моделлю CANVAS



Блок 2

Визначаємо витрати проєкту за бізнес-моделлю CANVAS



CANVAS



На наступне заняття!

- **Аркуш паперу А1**, розмічений за моделлю **CANVAS**
- **Набір стікерів** (клейкого паперу) бажано різних кольорів - 3-4 кольори
- **Фломастер** (нежирний, чорний/синій)

1. Сегменти споживачів

- Для кого ми працюємо?
- Хто для нас найважливіший клієнт?

2. Ключові цінності

- Які проблеми клієнта ми вирішуємо?
- Що цінного у нашій пропозиції?
- Які послуги / продукти ми можемо запропонувати кожному сегменту споживачів?

3. Канали

- Через які канали наші клієнти бажають отримувати наші цінності?
- Через які канали вони отримують ці цінності зараз?
- Які з каналів найбільш ефективні?

4. Відносини з клієнтами

- Які у нас взаємовідносини з кожним сегментом клієнтів?
- Як вони інтегровані?
- На скільки кожен сегмент цінний для нас?

5. Потоки доходів

- За що наші клієнти готові платити?
- За що клієнти платять зараз?
- Як клієнти платять?
- Яка частка кожного з потоків в загальній сумі доходів?

6. Ресурси

- Які ключові ресурси нам потрібні для створення ключових цінностей?
- Які наші канали залучення ресурсів?
- Як формуються потоки ресурсів?

7. Дії

- Що треба зробити для початку роботи?
- Що необхідно зробити для організації каналів збуту?
- Що необхідно зробити побудови відносин з клієнтами?
- Що необхідно зробити для отримання та обліку доходів ?

8. Партнери

- Хто наші ключові партнери?
- Хто наші ключові постачальники?
- Які ключові ресурси ми від них отримуємо?
- Які заходи та дії вони виконують для нас?

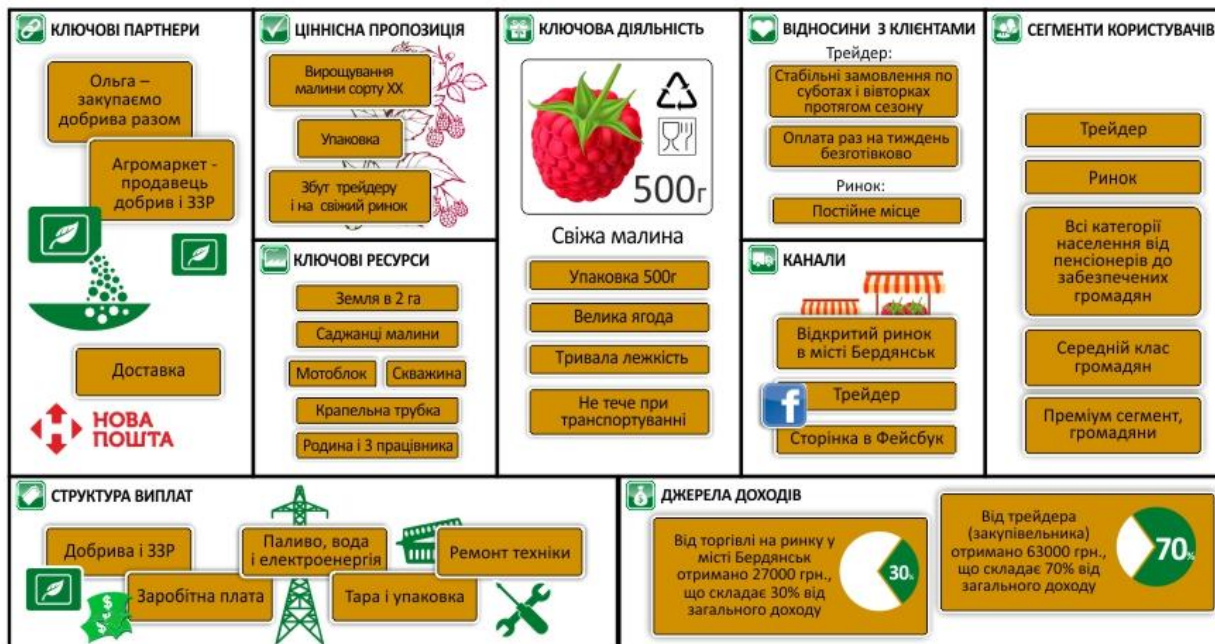
9. Структура витрат

- Які найбільш **важливі витрати** за проектом?
- Які **ключові ресурси** є найдорожчими?
- Які **основні дії** є найдорожчими?

Приклад

ХТО Я? ДЕ Я? КУДИ ЙТИ?

«Увімкни» КАНВАС – визнач стратегію свого бізнесу за три години



1 Бізнес модель КАНВАС дозволяє на одній сторінці повністю описати вашу діяльність та виявити слабкі місця і точки росту. Мільйони людей користуються цим інструментом по всьому світу

2 Для аналізу, просто завантажте Макет бізнес моделі Канвас та користуйтеся підказками в аркуші

3 Не впевнені з чого розпочати? Підбірка відео UHBDP тривалістю три години розкриває кожну секцію покрово від ціннісної пропозиції до збуту продукції і джерел доходів

МАКЕТ БІЗНЕС МОДЕЛІ

UHBDP Canada MEDIA

Домашка



Домашка

Термін виконання
04.03.2021 10:00

- Підготувати шаблон CANVAS на аркуші форматом А1

Перерва
на каву
до 15:10



А на
СЬОГОДНІ
Все...

- Дякую за участь!
- До зустрічі о **14:00**
04.03.2021 на каналі
MS Teams 