



# Επιχειρηματικό Μοντέλο

---

Το Quantum Spin-Off χρηματοδοτείται από την Ευρωπαϊκή Ένωση υπό το πρόγραμμα LLP Comenius (540059-LLP-1-2013-1-BE-COMENIUS-CMP).  
Renaat Frans, Hans Bekaert, Laura Tamassia  
Στοιχεία επικοινωνίας: [renaat.frans@khlm.be](mailto:renaat.frans@khlm.be)

Το παρόν υλικό αντικατοπτρίζει τις απόψεις των συγγραφέων και η Ευρωπαϊκή Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για τη χρήση οποιασδήποτε πληροφορίας περιέχεται στο παρόν

## Πίνακας περιεχομένων

<b>1</b>	<b>ΕΙΣΑΓΩΓΗ</b>	<b>3</b>
<b>2</b>	<b>ΤΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΜΟΝΤΕΛΟ</b>	<b>4</b>
	<b>Ο Καμβάς του Επιχειρηματικού Μοντέλου (The Business Model Canvas)</b>	<b>4</b>
	Ο Καμβάς του Επιχειρηματικού Μοντέλου	4
	Ερμηνεία του Καμβά του Επιχειρηματικού Μοντέλου	5
<b>3</b>	<b>ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΑΜΒΑ ΤΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΜΟΝΤΕΛΟΥ</b>	<b>6</b>

### Αναφορά Δημιουργού - Μη Εμπορική Χρήση - Παρόμοια Διανομή 4.0 Διεθνές (CC BY-NC-SA 4.0)

Υπό τους ακόλουθους όρους:

- Αναφορά στον δημιουργό — Πρέπει να κάνετε [κατάλληλη μνεία](#), να παρέχετε σύνδεσμο στην άδεια και [να δηλώνετε τυχόν τροποποιήσεις](#). Αυτό μπορείτε να το κάνετε με οποιονδήποτε εύλογο τρόπο, χωρίς όμως να υπονοείται ότι ο αδειοδότης εγκρίνει εσάς ή τη χρήση σας.
- Μη-εμπορική — Δεν επιτρέπεται η χρήση του υλικού για [εμπορικούς σκοπούς](#).

Μπορείτε να:

- Μοιραστείτε - να αντιγράψετε και να αναδιανείμετε το υλικό με οποιοδήποτε μέσο ή μορφή
- Προσαρμόσετε - να αναμείξετε, να τροποποιήσετε και να δημιουργήσετε πάνω στο υλικό  
Ο δικαιούχος δεν μπορεί να ανακαλέσει αυτές τις ελευθερίες, εφόσον τηρείτε τους όρους της άδειας.

Αναφορά στο έργο πρέπει να γίνεται ως εξής:

Frans R. (2014) Quantum Spin-Off: Business Model, KHLim Katholieke Hogeschool Limburg, Diepenbeek, Belgium

ΜΕΤΑΦΡΑΣΗ:



www.scientix.eu



# 1 Εισαγωγή

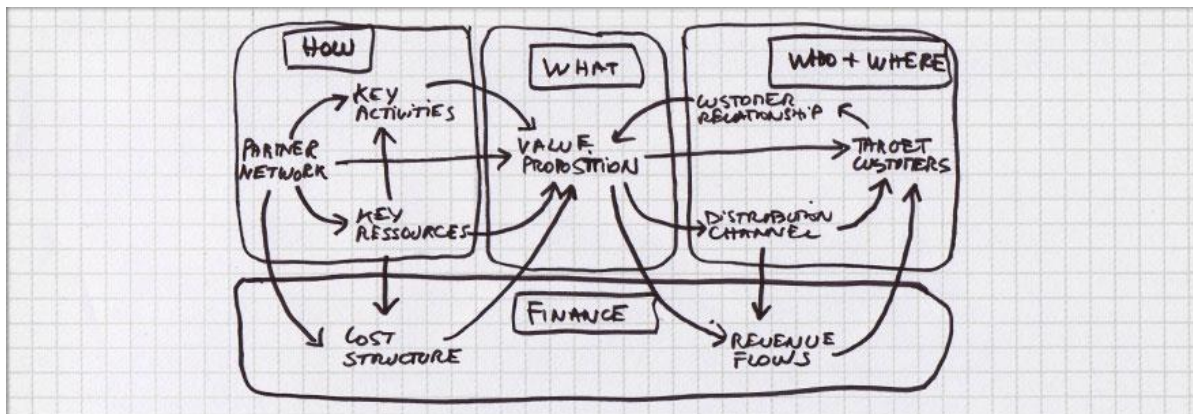
Το Quantum Spin-Off είναι ένα εμπνευσμένο πρόγραμμα. Θα μάθετε για τη σύγχρονη κβαντοφυσική και μετά θα χρησιμοποιήσετε όσα μάθατε για να κατανοήσετε μια εφαρμογή (μια **ευρεσιτεχνία υψηλής τεχνολογίας**) προκειμένου να

1. σχεδιάσετε ένα νέο προϊόν ή υπηρεσία υψηλής τεχνολογίας.
2. καταστρώσετε ένα σχέδιο για μια **spin-off επιχείρηση** που θα προμηθεύει το προϊόν ή την υπηρεσία

Ωστόσο, η συνέχιση της ύπαρξης ενός προϊόντος ή υπηρεσίας, ανεξάρτητα από το πόσο έξυπνο ή προηγμένο τεχνολογικά είναι, εξαρτάται από το αν

- (α) η παροχή του προϊόντος ή της υπηρεσίας είναι δυνατή
- (β) το προϊόν ή η υπηρεσία δημιουργεί πρόσθετη αξία για τον πελάτη
- (γ) είναι δυνατή η προσέγγιση πελατών
- (δ) τα έσοδα υπερβαίνουν τα έξοδα.

*Κάθε ομάδα που συμμετέχει στο quantum spin-off θα πρέπει να προτείνει ένα επιχειρηματικό μοντέλο, όπως οι πραγματικοί επιχειρηματίες στον χώρο της υψηλής τεχνολογίας που αναζητούν επιχειρηματικά κεφάλαια. Η συμπλήρωση του Καμβά του Επιχειρηματικού Μοντέλου<sup>1</sup> είναι ένα χρήσιμο εργαλείο.*



Σχήμα 1 Ο καμβάς του Επιχειρηματικού Μοντέλου (The Business Model Canvas) (Πηγή σχήματος: [consulteam.be](http://www.businessmodelgeneration.com/canvas))

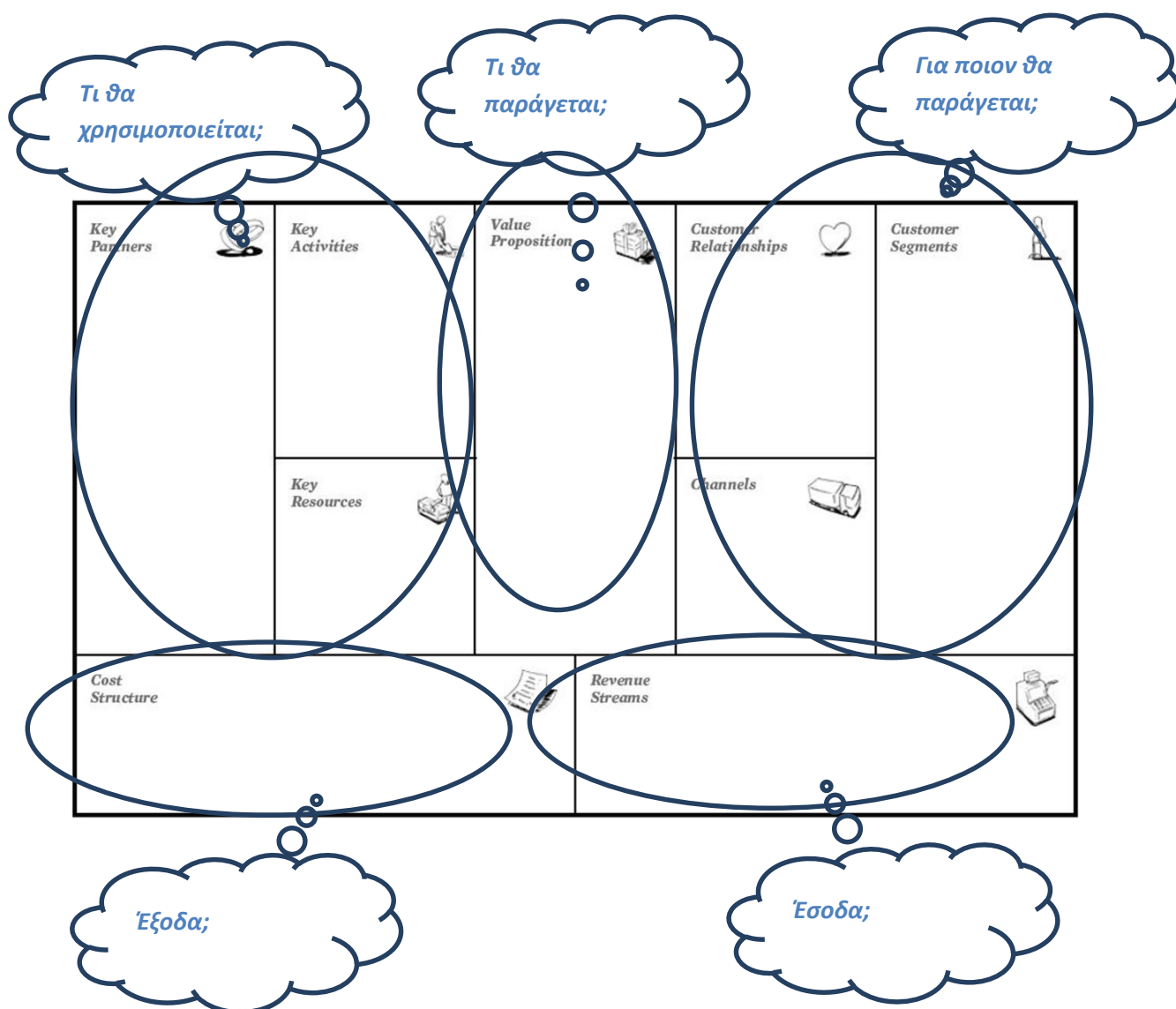
<sup>1</sup> Βλέπετε <http://www.businessmodelgeneration.com/canvas>.

## 2 Το Επιχειρηματικό Μοντέλο

### The Business Model Canvas (Ο Καμβάς του Επιχειρηματικού Μοντέλου)<sup>2</sup>

#### Ο Καμβάς του Επιχειρηματικού Μοντέλου

Στο παρακάτω διάγραμμα μπορείτε να περιγράψετε τη δομή (πώς θα λειτουργήσει;) της επιχείρησής σας. Είναι καλύτερα να ξεκινήσετε με μια συνεδρία καταιγισμού ιδεών, να συμπληρώσετε αυτοκόλλητα χαρτάκια post-it κ.ά. Σταδιακά θα κατασταλάξετε σε μια πιο οριστική μορφή. Θα ήταν ίσως χρήσιμο να εκτυπώσετε τον Καμβά σε χαρτί μεγέθους Α3. Μπορείτε να μεταφορτώσετε τον Καμβά στο: <http://www.vakdidactiek.be/spinoff>.



<sup>2</sup> Πηγή: <http://www.basmennink.nl> και <http://www.businessmodelgeneration.com/canvas>

Όταν συμπληρώσετε τον Καμβά σας μπορείτε να απαλείψετε στοιχεία και να αναρωτηθείτε: "Τι θα συμβεί αν...;" Για παράδειγμα, τι θα γίνει αν ο πελάτης πάψει να υπάρχει ή τι θα γίνει αν οι πόροι δεν είναι πια διαθέσιμοι. Από την άλλη πλευρά, θα μπορούσατε επίσης να προσθέσετε στοιχεία που προηγουμένως δεν εμπεριείχονταν στο επιχειρηματικό σας μοντέλο, όπως, για παράδειγμα, ένα επιπλέον κανάλι πωλήσεων ή κάποιον συνεργάτη που δεν είχατε σκεφτεί προηγουμένως. Τότε μιλάτε για καινοτομία του επιχειρηματικού μοντέλου. Με λίγη εξάσκηση, θα το καταλάβετε σε ελάχιστο χρόνο.

Τα παρακάτω αποσπάσματα από το διαδίκτυο είναι μια εισαγωγή στον "Καμβά του Επιχειρηματικού Μοντέλου" (Business Model Canvas):

#### 1. Καινοτομία Επιχειρηματικού Μοντέλου



Το απόσπασμα αυτό κάνει μια ωραία εισαγωγή στο Business Model Canvas (Καμβάς του Επιχειρηματικού Μοντέλου):

<http://www.youtube.com/watch?v=VfqEhQRMG1s> or

[http://www.youtube.com/watch?v=-sABYDfJ\\_e0](http://www.youtube.com/watch?v=-sABYDfJ_e0)

#### 2. Συνέντευξη με τον Alex Osterwalder στο θέμα "Να σχεδιάζει κανείς ή να μην σχεδιάζει"



Advice for future entrepreneurs  
An interview (part III) with  
Alex Osterwalder  
co-author of Business Model  
Generation

Ο Alexander Osterwalder μιλάει για τη λογική και την ανοησία πίσω ενός καλού μοντέλου και σχεδίου.

Δείτε το στο

<http://www.youtube.com/watch?v=WHk0VTCIbCM&feature=related>

## Ερμηνεία του "Καμβά του Επιχειρηματικού Μοντέλου"

### Τι θα παράγετε;

Ποια είναι η προστιθέμενη αξία του προϊόντος σας;

Ποια αξία προσφέρει το προϊόν σας στον πελάτη; Πραγματικά θέλει το προϊόν σας ο πελάτης; Ποια επιθυμία ή ανάγκη επιλύετε;

### Για ποιον θα παράγετε;

Σε ποιους πελάτες (τμήματα) απευθύνεστε (Τμήματα Πελατών);

Ποιοι είναι οι πελάτες σας; Φτιάξτε ένα διάγραμμα με τους πελάτες σας. Υπάρχουν διαφορετικά είδη πελατών; Ποιες είναι οι ανάγκες αυτών των πελατών;

Πώς μπορείτε να προσεγγίσετε τους πελάτες σας (Κανάλια);

Πώς θα αγοράσουν οι πελάτες το προϊόν σας; Μπορούν να το αγοράσουν σε κατάστημα ή μέσω διαδικτύου; Πώς θα ενημερωθούν για το προϊόν σας;

Πώς θα διατηρήσετε μια καλή σχέση με τους πελάτες σας (Σχέσεις με Πελάτες);

Πού μπορούν να απευθυνθούν οι πελάτες αν αντιμετωπίσουν κάποιο πρόβλημα; Πώς θα επικοινωνείτε με τους πελάτες σας; Αναρωτηθείτε γιατί ενεργείτε με κάποιον συγκεκριμένο τρόπο κι αν αυτός είναι ο σωστός τρόπος για τους πελάτες σας;

#### **Τι θα χρησιμοποιήσετε για να κατασκευάσετε το προϊόν σας;**

Ποιες είναι οι βασικές δραστηριότητες για την κατασκευή του προϊόντος σας (βασικές δραστηριότητες);

Ποιες ακριβώς ενέργειες πρέπει να κάνετε για την κατασκευή του προϊόντος σας;

Τι θα χρειαστείτε για να φτιάξετε το προϊόν σας (βασικοί πόροι);

Τι πόρους πρέπει να έχετε στη διάθεσή σας, ώστε να μπορέσετε να παράγετε το προϊόν;

Ποιοι είναι οι βασικοί συνεργάτες που θα χρειαστείτε για την παραγωγή (βασικοί εταίροι);

Ποιος θα διαδραματίσει σημαντικό ρόλο ως συνεργάτης σας κατά την επιχειρηματική διαδικασία; Με άλλα λόγια, ποιοι θα είναι στο πλευρό σας κατά την παραγωγή του προϊόντος/ υπηρεσίας σας; Τι ακριβώς θα κάνουν καθ' όλη τη διαδικασία; Τι πόρους θα εξασφαλίσετε από τους συνεργάτες σας;

#### **Έσοδα/Έξοδα**

Ποιο είναι το κόστος παραγωγής (Δομή Κόστους);

Η χρήση των πόρων σας κοστίζει χρήματα: ενοικίαση εγκαταστάσεων, υπολογιστές κ.λπ. Πρόκειται για τα χρήματα που ξοδεύετε για να εξασφαλίσετε τους πόρους σας και να αναπτύξετε τις βασικές σας δραστηριότητες.

Ποια θα είναι τα έσοδά σας (Ροές Εσόδων);

Είναι τα έσοδά σας ανάλογα του ποσού που προτίθεται/προσδοκεί να πληρώσει ο πελάτης; Τα έσοδά σας θα καλύψουν τα έξοδα;

## **3 Περισσότερες πληροφορίες για τον "Καμβά του Επιχειρηματικού Μοντέλου"**

Για περισσότερες πληροφορίες για τον "Καμβά του Επιχειρηματικού Μοντέλου"

1. Ο "Καμβάς του Επιχειρηματικού Μοντέλου" αναλύεται με το [newsmaker.com.au](http://newsmaker.com.au)



Το μοντέλο αναλύεται και εφαρμόζεται στο newsmaker.

<http://www.youtube.com/watch?v=isvIO03TEfo&feature=related>

2. Το εγχειρίδιο που παρουσιάζει αναλυτικότερα τον "Καμβά του Επιχειρηματικού Μοντέλου" διατίθεται στο

<http://www.consultteam.be/media/5985/businessmodelgenerationpreview.pdf>

