

Бизнес модели на Социални Предприятия

Станислав Сираков –
06 Октомври 2015,
София

Какво е да си предприемач

‘Да се опитваш да промениш средата
за да отговориш на дадени
предизвикателства’

'Social entrepreneurship is the process of pursuing innovative solutions to social problems'

'Социалното предприемачество е процеса на следване на иновативни решения на социални проблеми'



От Идея към Бизнес

Какво е Бизнес Модел

Можете ли да дадете
дефиниция за **1 мин**





“The plan implemented by a company to generate revenue and make a profit from operations”

“Планът, който компанията прилага за генериране на приходи и печалба”



Как мерим успеха на даден
Бизнес Модел

На Коледния Базар на служителите
в **Уникредит** се продават
1500 коледни украшения,
ръчно произведени от **деца в**
неравностойно положение,
всяко с **цена 15 лв.**

Успех - ???

Как ще реагирате, ако знаете, че материалите за направата на всяко украшение, са закупени **за 20 лв.**

... а ако материалите са закупени за 5 лв. и всички разходи по производството не надхвърлят 1 лв.

Успех - ????

Как ще реагирате, ако установите,
че 2 седмици след Коледа,
500 украшения
са затрупани в канцеларията на
помещението организирано
Коледния Базар



Как комунираме
Бизнес Модел

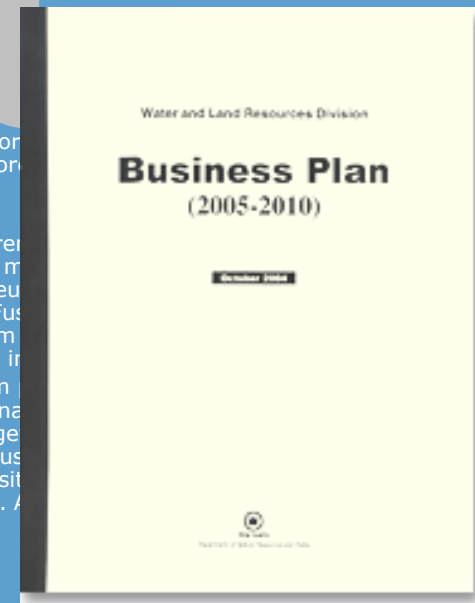
[illegible]

Nam tunc non bibh. Nam at condimentum orci. Fusce velit turpis et, semper vel, tristique quis, eros. purus. Nam tincidunt venenatis ligula blandit. Curabitur augue est, suscip

c mauris laoreet terra. In erat consetimunc. Et rhoncus. urna. Integer vestibulum suada quis, usque ut, eu sed vitae, ipsum ves n eu erat. lum justo nisl, tincidunt lum tempus sa vel cons ter congue consequat p c orci nulla verra, dapib pis. Suspendis. Maecenas etus vel nisi in pellentesque.

Quisque augue felis, commodi sed elementum id, faucibus aenean nunc. Vivamus. Praeeterea, vivinar d. Donec tincidunt odio sit amet lacus. Pellentesque metus. Vivamus namcorper. Neque, lobortis vel, egestas in, mi. blandit mollis, massa purus posuere purus, quis molestie ligula massa eu metus. Duis placerat, nulla sit amet or mollis leo, vitae porttitor mi orci sit amet neque. Donec at enim. In facilisis tellus gravida ligula. Phasellus ut lora eget augue suscipit ullamcorper. Aenean eleifend porta orci.

- # Text 120%



С много текст

Бизнес Модел



и все пак Вие
описахте и
други елементи
при
дефинирането
на бизнес модел

"A Business Model describes the rationale of how an organization creates, delivers and captures value"
Alex Osterwalder

"Бизнес Моделът описва как организацията създава, доставя и реализира стойност"
Alex Osterwalder

Ключови компоненти

Създава



Ключови компоненти

Доставя



Ключови компоненти

Реализира



Ключови компоненти

Стойност,



а не приходи или печалба

Ключови компоненти

Организация,



а не само бизнес

Канава на бизнес модела

**Канавата на бизнес модела е
визуално средство, което ни
позволява да дефинираме, мерим и
променяме даден бизнес модел**

Канава на бизнес модела

9

Градивни
елемента

The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

Key Partners



Who are our key partners?
Who are our key suppliers?
Which key resources are we acquiring from partners?
Which key activities do partners perform?

Keywords: child sexual abuse; disclosure; social support; coping strategies

Key Activities



- What Key Activities do our Value Propositions require?
- Our Distribution Channels?
- Customer Relationships?
- Revenue streams?

1000

Value Propositions



What value do we deliver to the customer?
Which one of our customer's problems are we helping to solve?
What bundles of products and services are we offering to each Customer Segment?
Which customer needs are we satisfying?

[illegible]

Customer Relationships



What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them?
Which ones have we established?
How are they integrated with the rest of our business model?
How costly are they?

Keywords:
 Perceived effort
 Perceived exertion
 Perceived exertion scale
 Perceived exertion test
 Perceived exertion test
 Perceived exertion test
 Perceived exertion test

Customer Segments



For whom are we creating value?
Who are our most important customers?

100

Key Resources



What Key Resources do our Value Propositions require?
Our Distribution Channels? Customer Relationships?
Revenue Streams?

Copyright © 2004 John Wiley & Sons, Ltd.
J. Mass Spectrom. 39, 1211–1216 (2004)
DOI: 10.1002/jms.1000

Channels



Through which Channels do our Customer Segments want to be reached?
How are we reaching them now?
How are our Channels integrated?
Which ones work best?
Which ones are most cost-efficient?
How are we integrating them with customer routines?

corrected answer

1. **Intermittent**
The fire was intermittent when the emergency services arrived.
2. **Exhaustive**
The fire was exhaustive when the emergency services arrived.
3. **Profound**
The fire was profound when the emergency services arrived.
4. **Diffuse**
The fire was diffuse when the emergency services arrived.
5. **Efficient**
The fire was efficient when the emergency services arrived.

Cost Structure

- What are the most important costs inherent in our business model?
- Which key resources are most expensive?
- Which key activities are most expensive?

KEY WORDS: *Chlamydia trachomatis*; *Neisseria meningitidis*; *Neisseria gonorrhoeae*; *Streptococcus pneumoniae*; *Haemophilus influenzae*; *Legionella pneumophila*; *Coccidioides immitis*; *Cryptosporidium parvum*; *Isospora belli*; *Toxoplasma gondii*; *Parasitium*

Author's address:
 Department of Psychology,
 University of Illinois,
 601 S. Morgan Street,
 Chicago, IL 60607, USA.

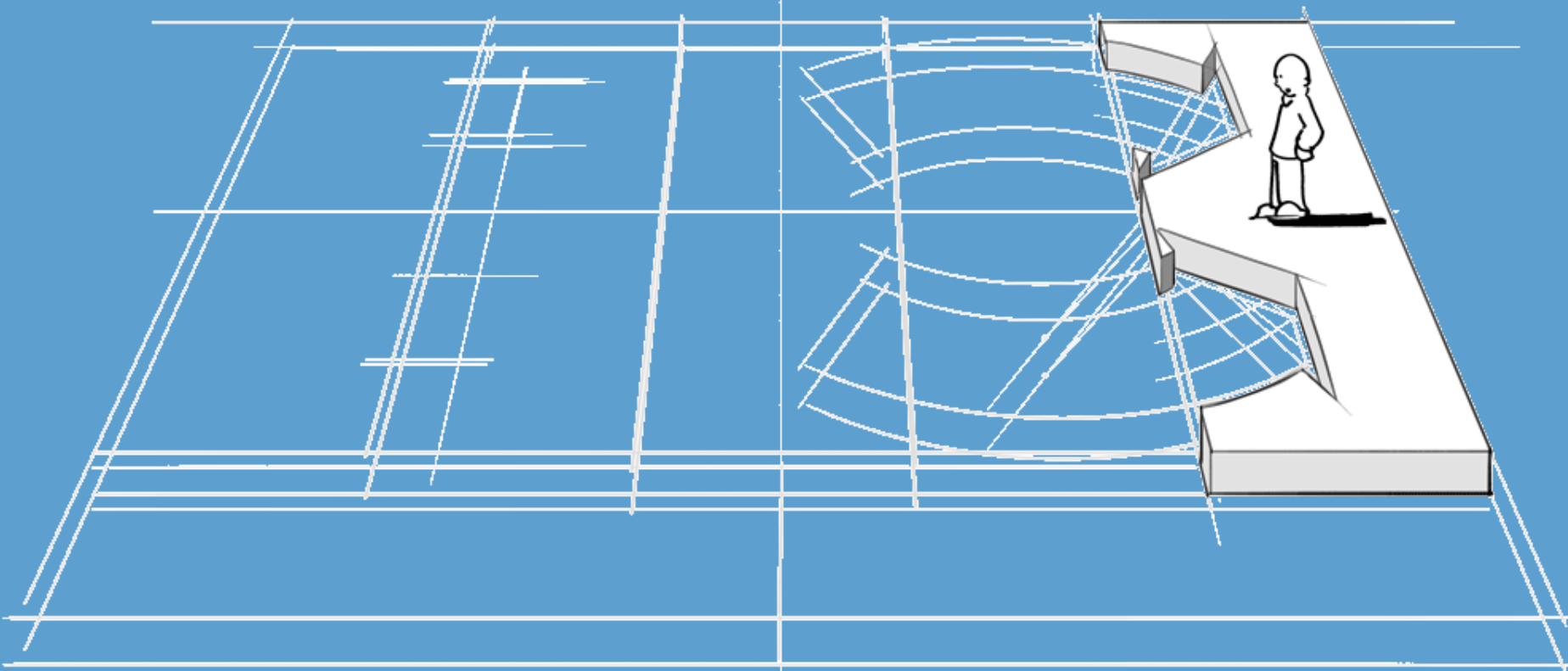


Revenue Streams

For what value are our customers really willing to pay?
For what do they currently pay?
How are they currently paying?
How would they prefer to pay?
How much does each Revenue Stream contribute to overall revenue?

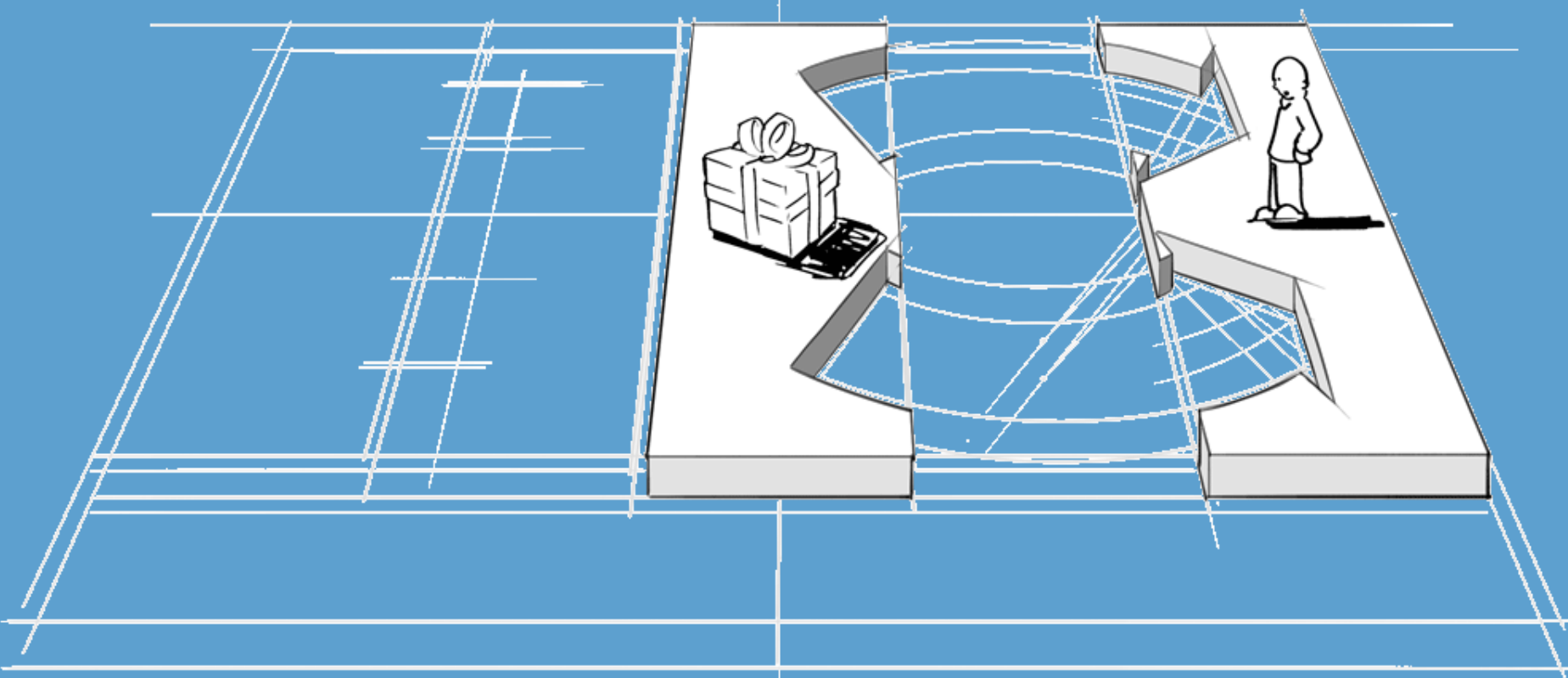
[illegible]

Сегменти



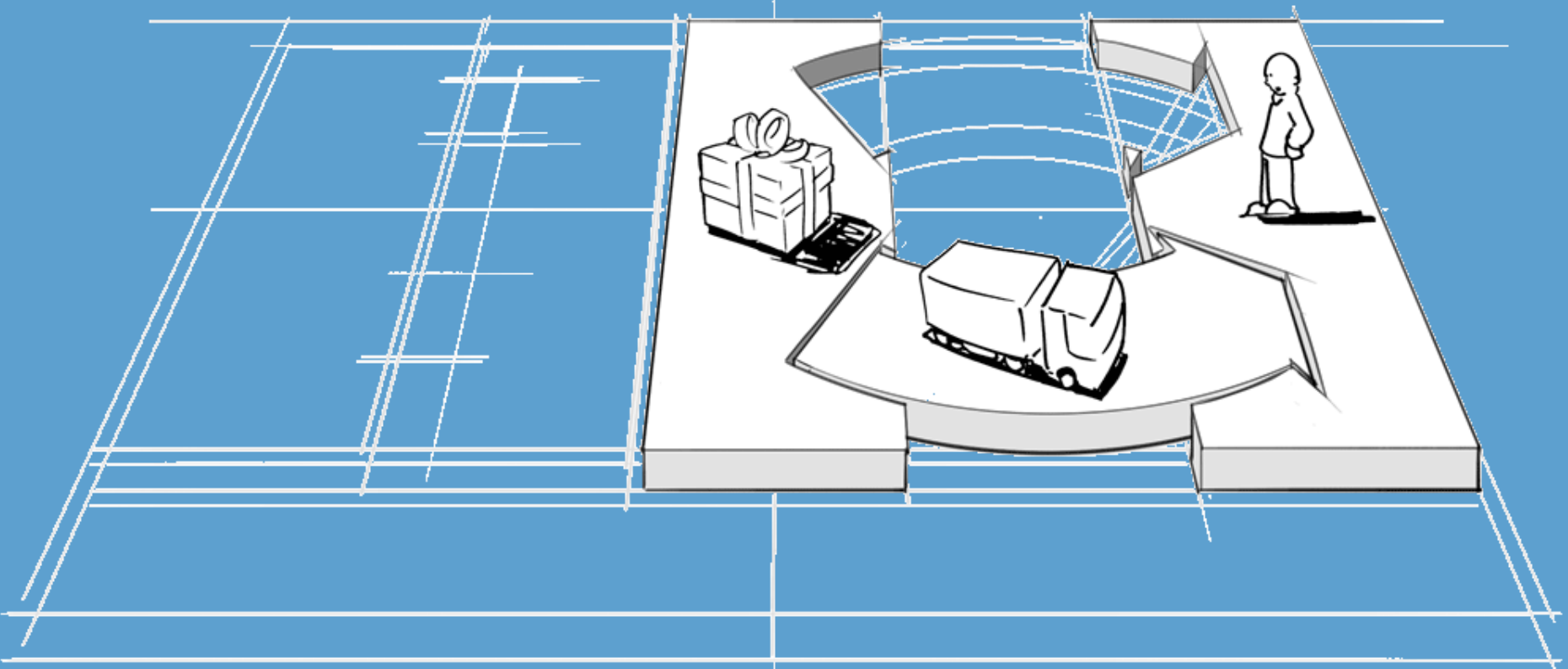
Кои са групите клиенти, които
искаме да обслужим

Уникално предложение



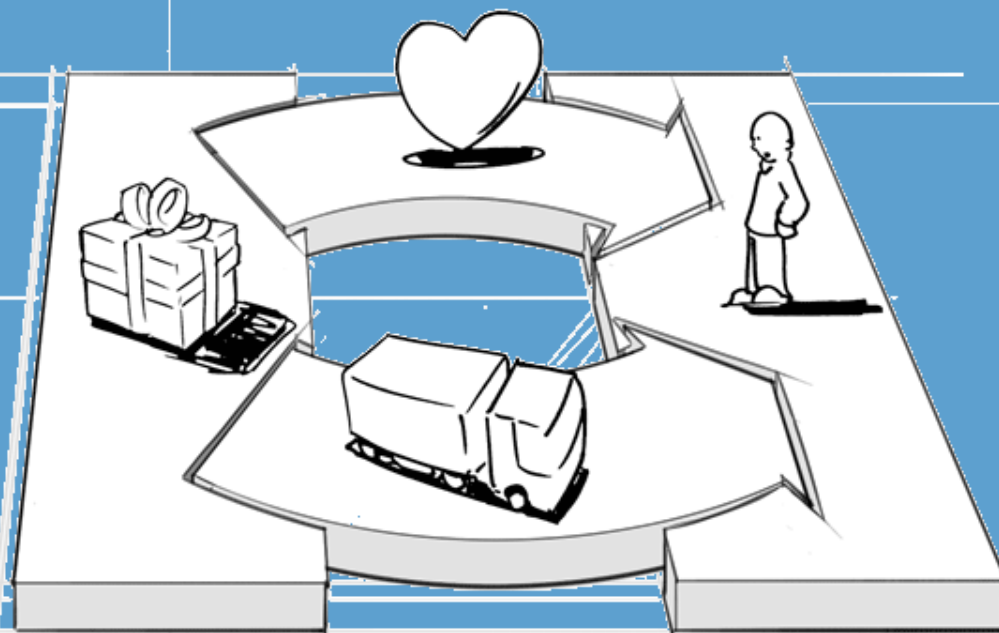
Какви нужди, проблеми, желания на тези клиенти обслужваме

Канали



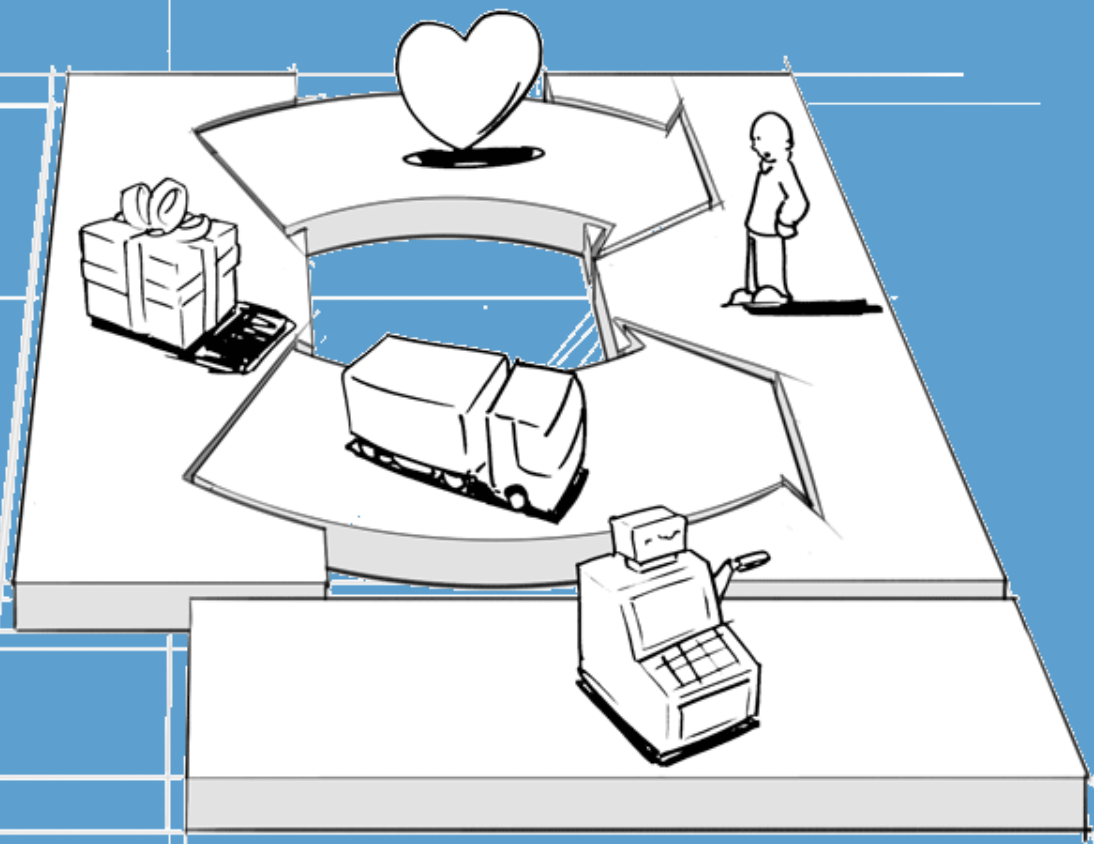
Как достига́ме до желаните клиенти

Взаимоотношения



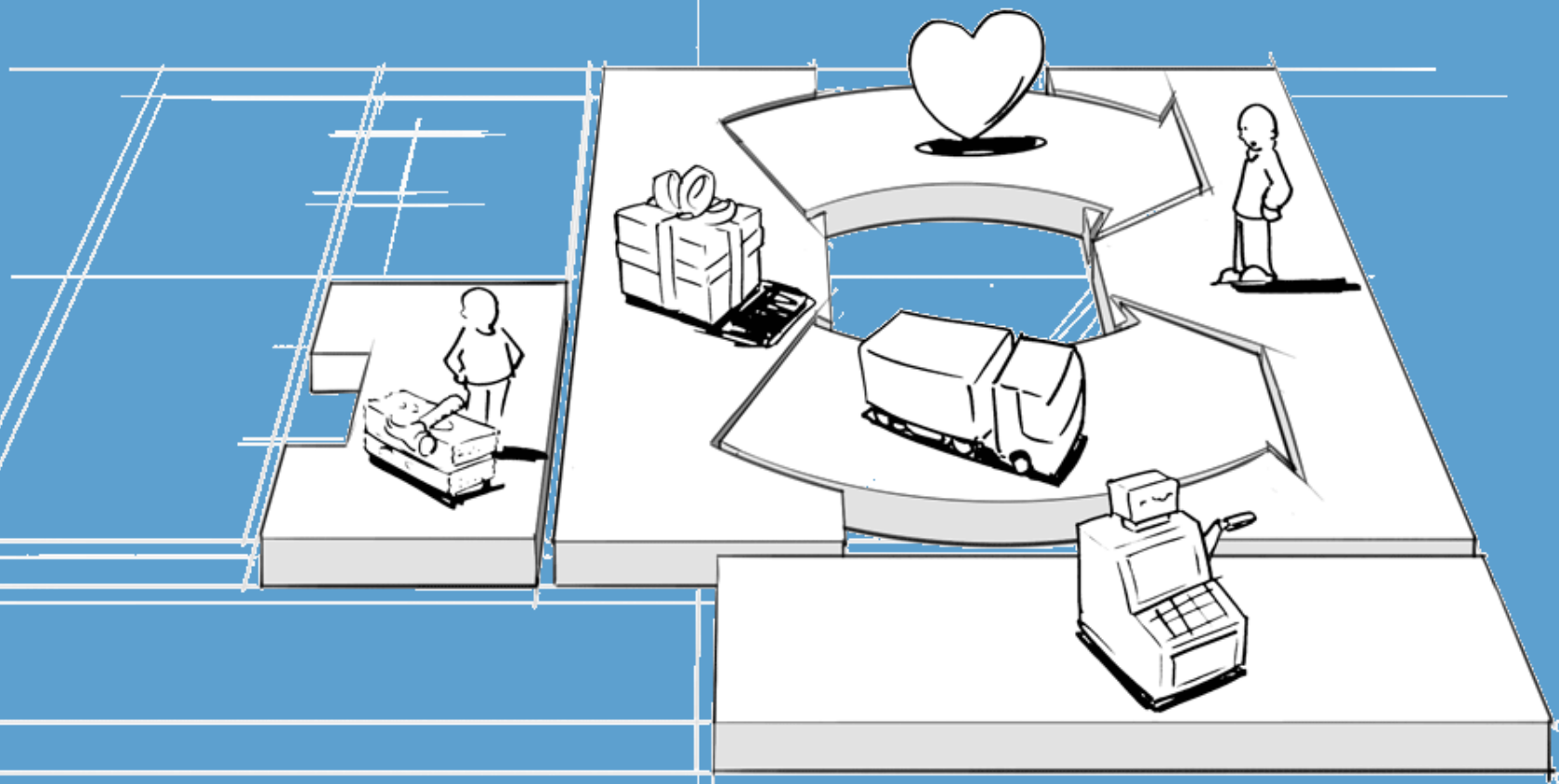
Как комуникираме и какви
взаимоотношени изграждаме с
клиентите

Приходи



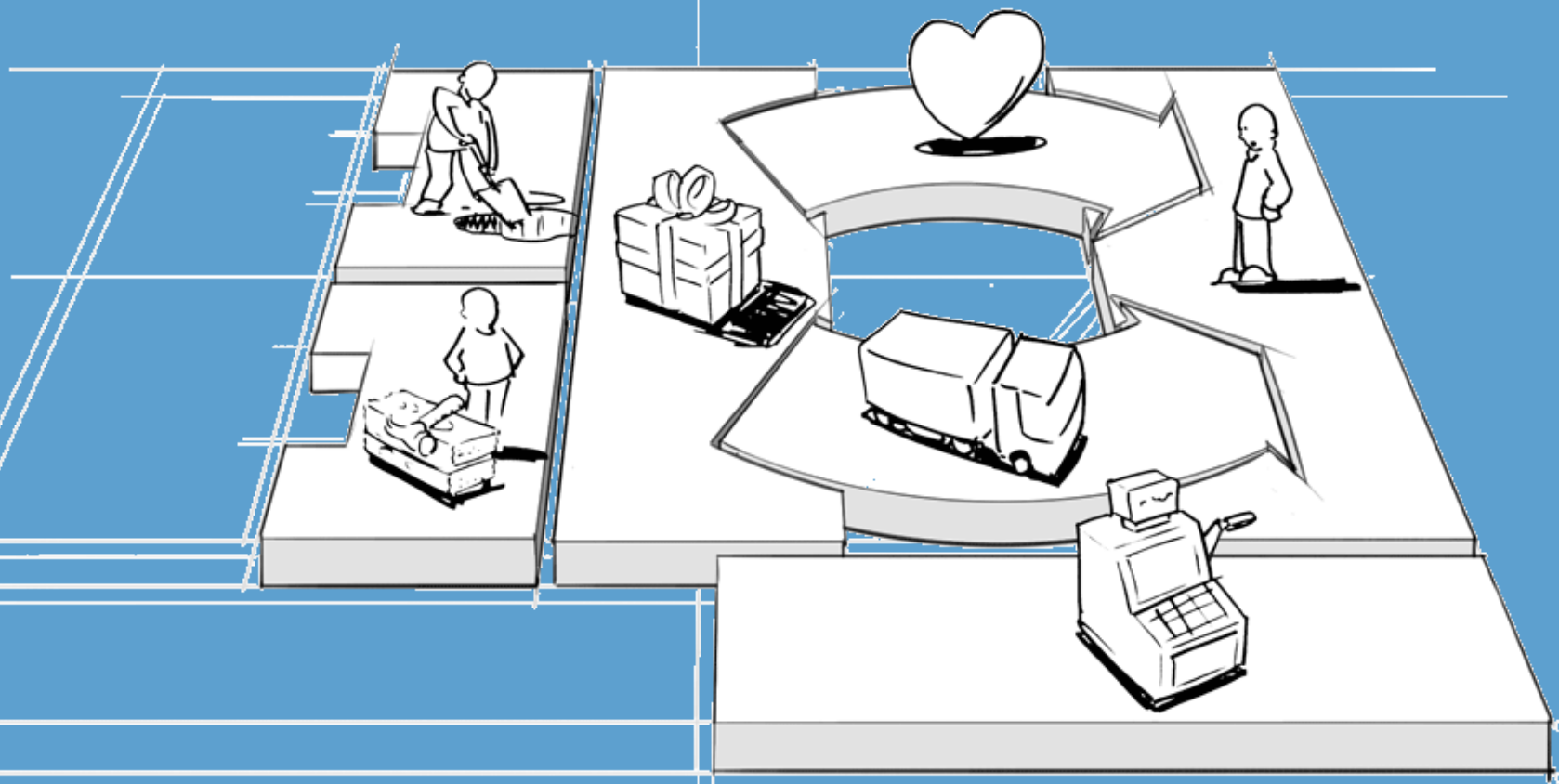
По какъв начин генерираме приходи

Ключови ресурси



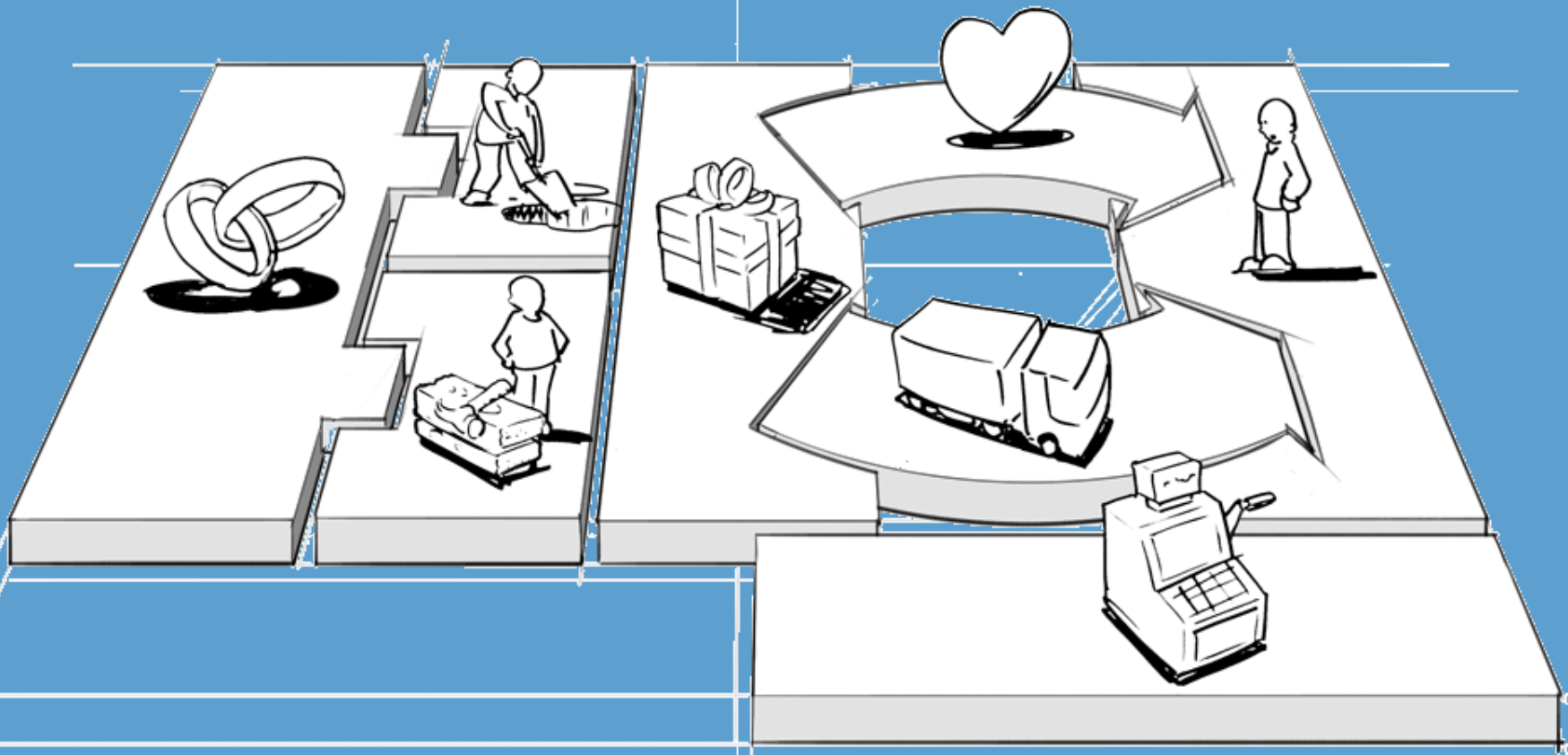
Кои са тези ресурси, с които разполагаме и ни отличават от конкуренцията

Ключови дейности



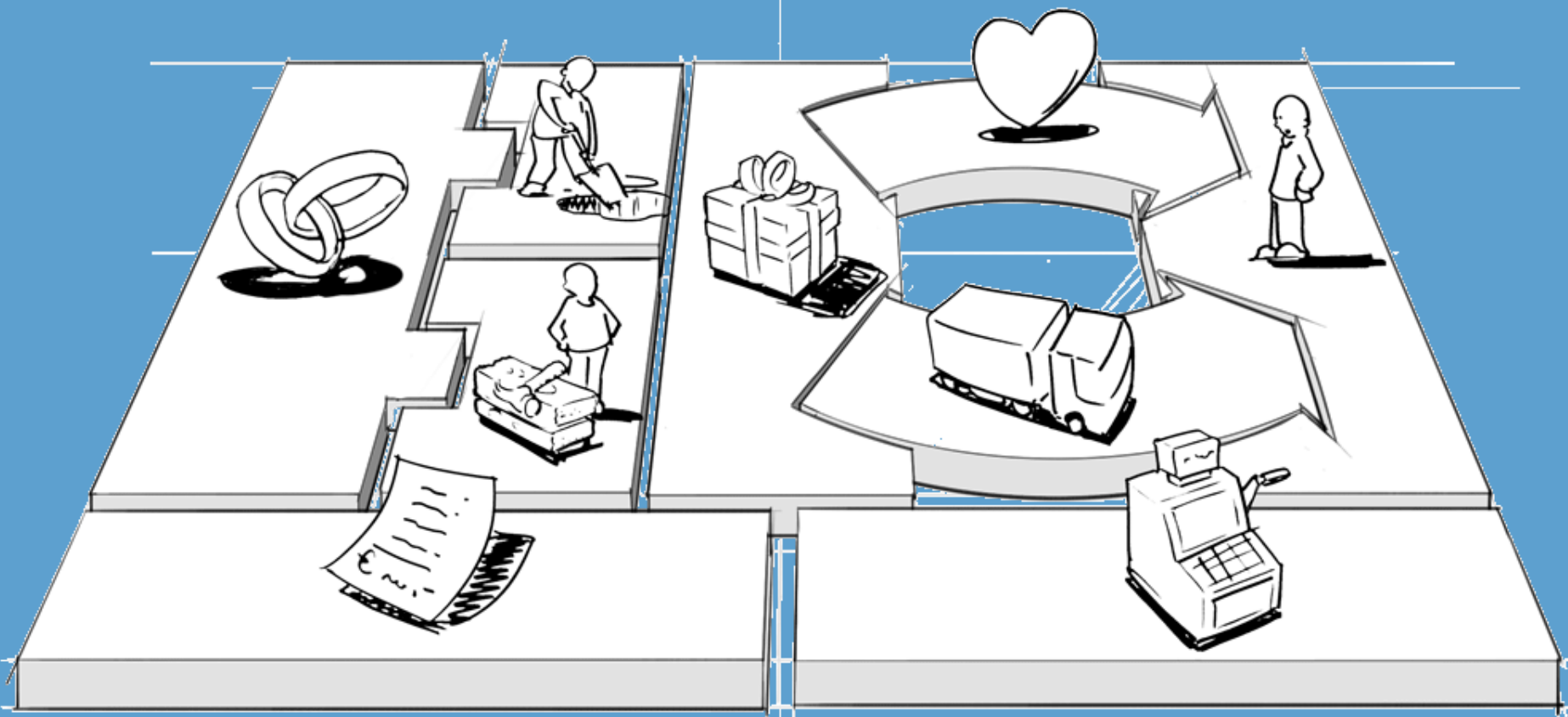
Кои са тези дейности, без които не можем да предлагаме продуктите и услугите си

Ключови партньори



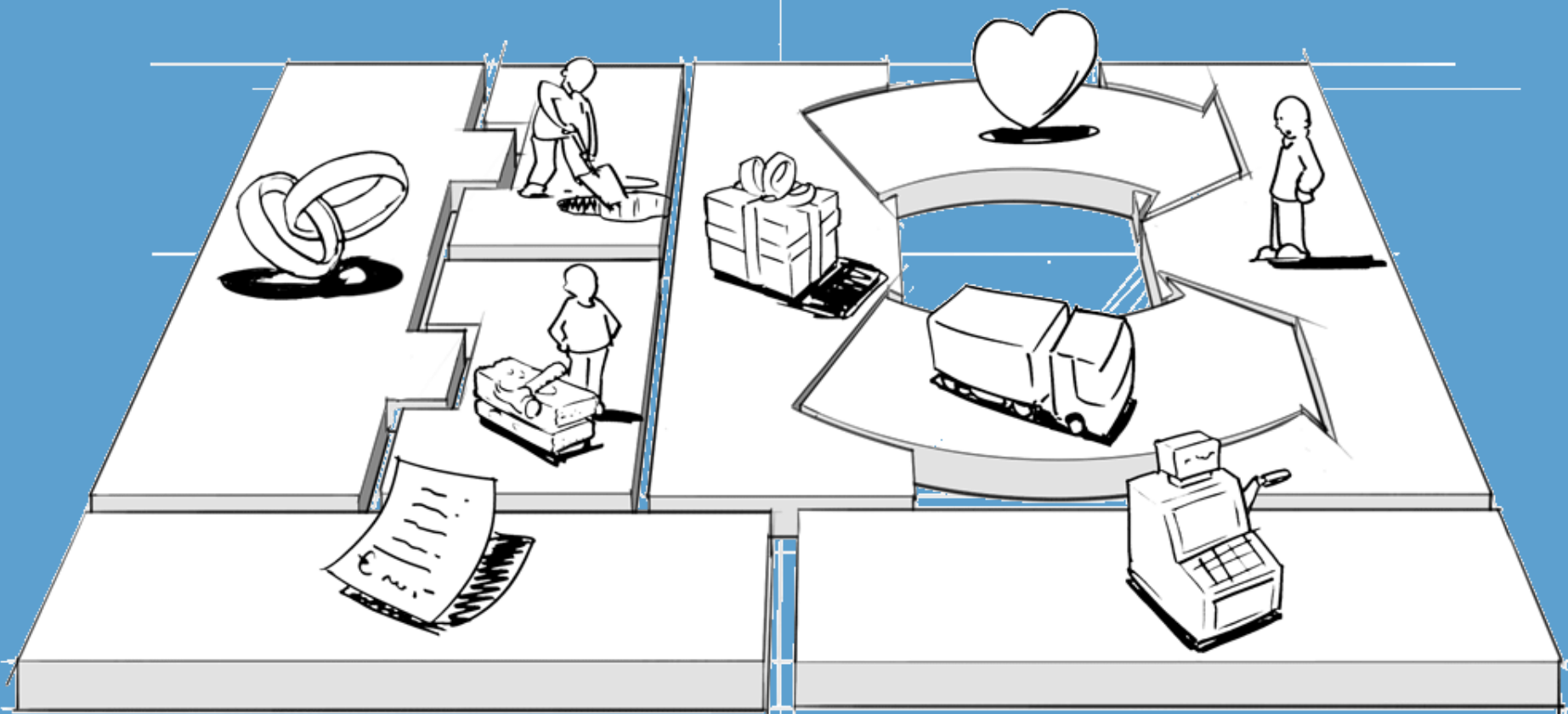
Мрежата, без която моделът няма да работи

Структура на разходите



Различни групи от разходи базирани на
съответния бизнес модел

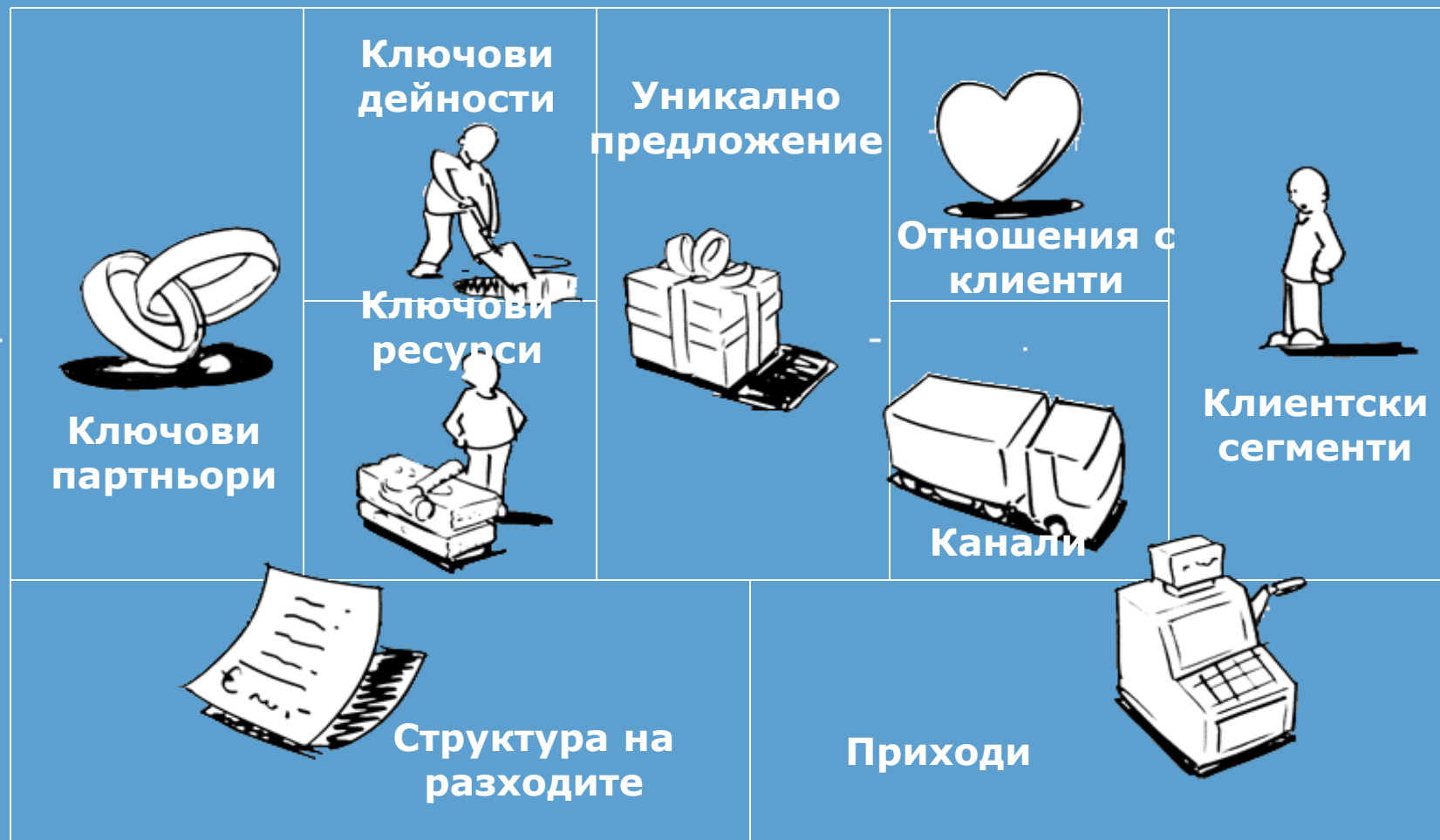
Канава на бизнес модела



Канава на бизнес модела



Канава на бизнес модела



**Имат ли бизнес
модел НПО и
социалните
предприятия**



Бизнес модел на 100% нестопанска организация



Къща на НПО

		Ежедневно споделяне на опит, знания и идеи на хора с еднакви интереси.		НПО
		Гъвкави условия за наемане на офис		Новоучредени и малки
				Нуждаещи се от краткосрочен офис

Къща на НПО

		Ежедневно споделяне на опит, знания и идеи на хора с еднакви интереси.	Ежеседмични закуски	НПО
		Гъвкави условия за наемане на офис	Обучения и донорски събития	Новоучредени и малки Нуждаещи се от краткосрочен офис

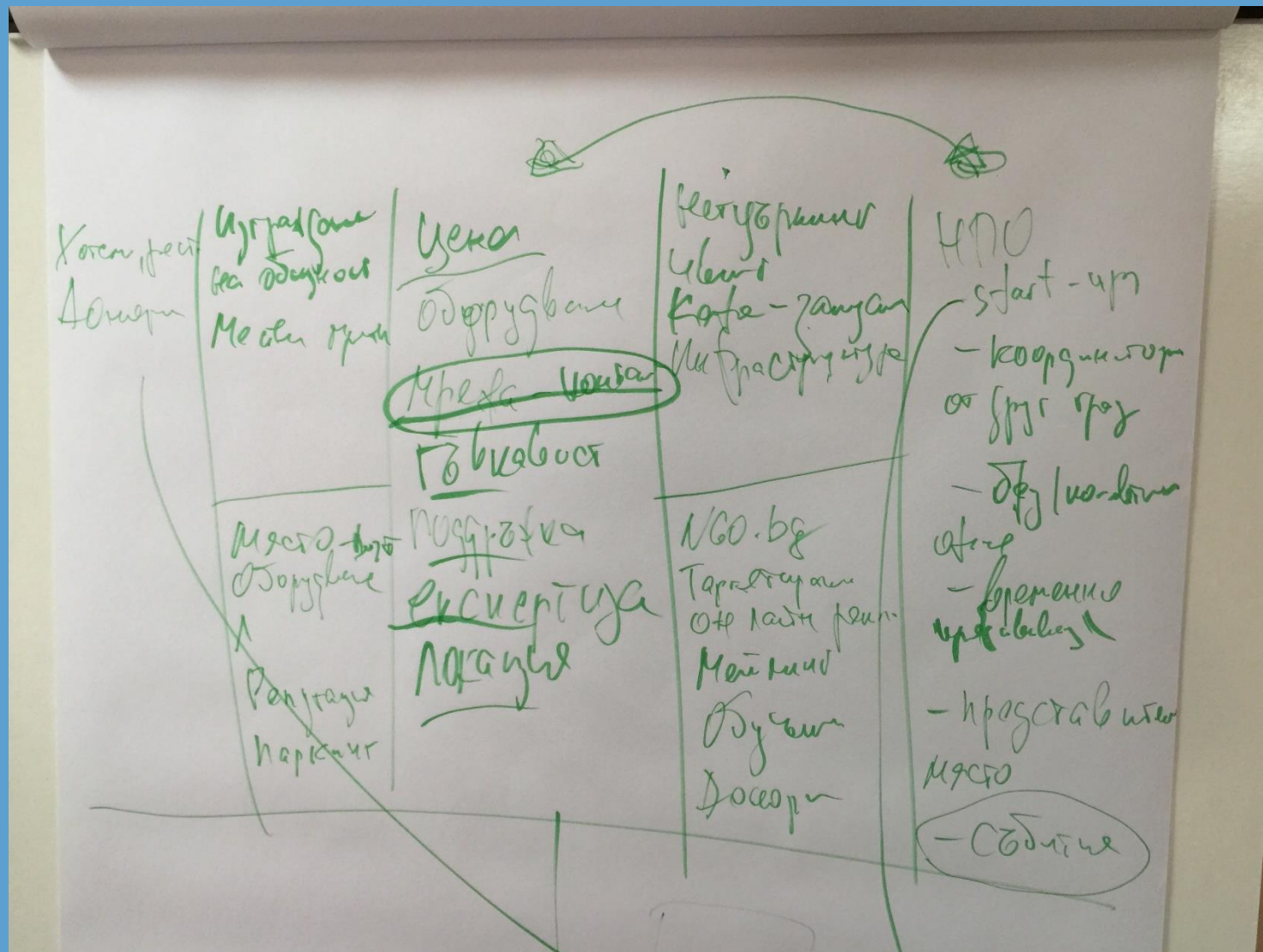
Къща на НПО

Организации провеждащи конкурси за социални предприемачи	Привличане на клиенти Управление на работното пространство	Ежедневно споделяне на опит, знания и идеи на хора с еднакви интереси.	Ежеседмични закуски	НПО Новоучредени и малки Нуждаещи се от краткосрочен офис
	Наличие на физическо пространство	Гъвкави условия за наемане на офис	Обучения и донорски събития	

Къща на НПО

Организации провеждащи конкурси за социални предприемачи	Привличане на клиенти	Ежедневно споделяне на опит, знания и идеи на хора с еднакви интереси.	Ежеседмични закуски	НПО
	Управление на работното пространство			Новоучредени и малки
	Наличие на физическо пространство	Гъвкави условия за наемане на офис	Обучения и донорски събития	Нуждаещи се от краткосрочен офис
Наем Персонал			Наемане на работни пространства	

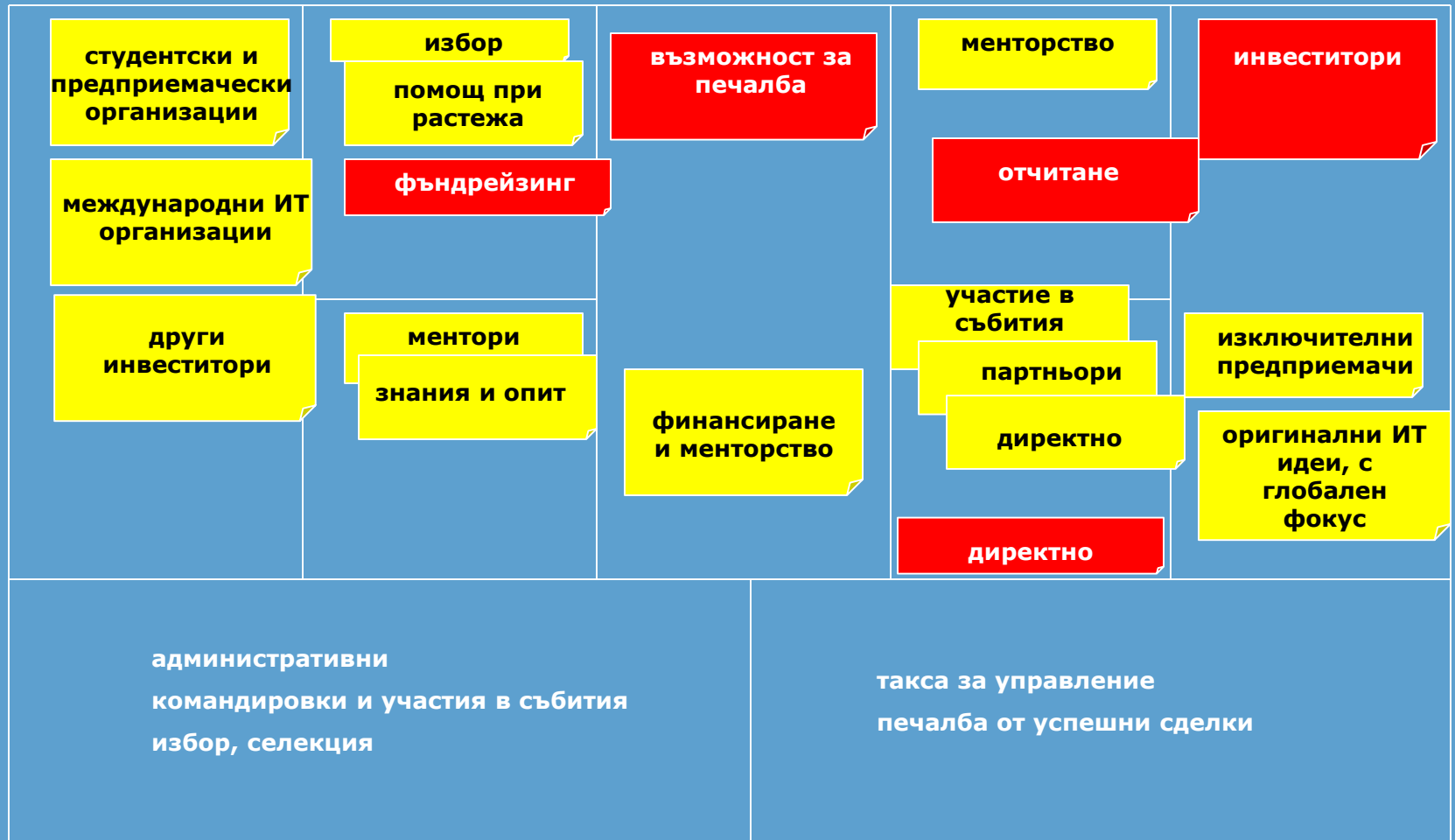
Къща на НПО



Награда Empower



LAUNCHub



Канава на бизнес модела



Изводи

Целта на канавата е да опростява бизнес модела, а не обратното

Изводи

Опитайте се да махате листчета, а не да ги добавяте

Изводи

Отделните елементи на бизнес модела трябва да са в синхрон, важна е динамиката между тях

БЛАГОДАРЯ!

stanislav@launchub.com

LinkedIn: www.linkedin.com/in/stanislavsirakov/

Twitter: @StanSirakov