

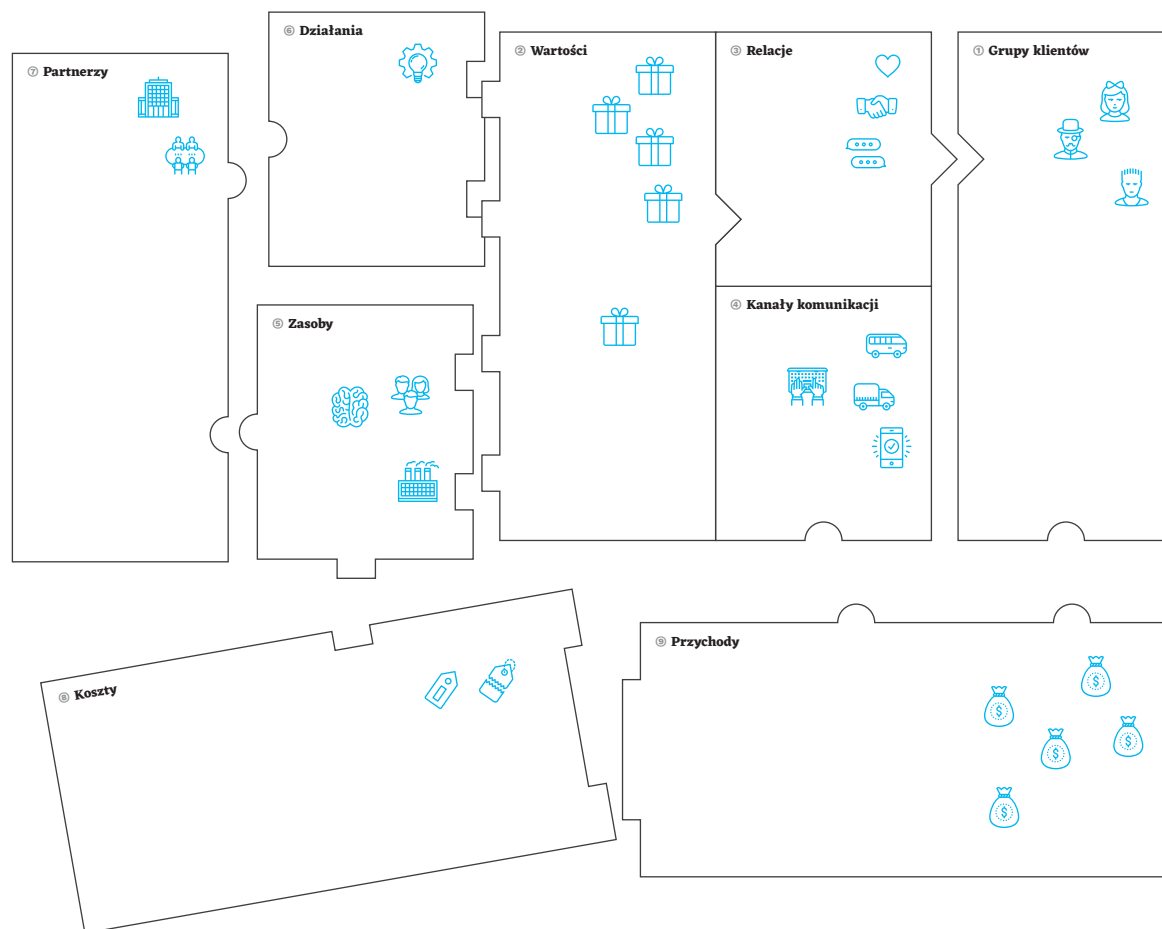
# Dobra Treść

przedstawia

# The Business Model Canvas

czyli

# Twój biznes do samodzielnego złożenia



**DOBRA TREŚĆ**  
KREATYWNE PISANIE W SIECI



Beetroot Graphics  
www.beetroot.pl

„Twój biznes do samodzielnego złożenia” bazuje na stworzonym przez Alexandra Osterwaldera schemacie „The Business Model Canvas” oznaczającego dosłownie „Płótno Modelu Biznesowego”. The Business Model Canvas udostępnianie jest na licencji Creative Commons, która pozwala na bezpłatne korzystanie z utworu, dzielenie się nim i tworzenie innych utworów na jego bazie, z zaznaczeniem, kto jest jego autorem. Udostępniamy Ci naszą wersję BMC przetłumaczoną na język polski. Korzystaj z niej, ale pamiętaj, że żadna część tej pracy nie może być kopiowana, udostępniana innym osobom oraz inaczej wykorzystywana bez zgody autorów - firm Dobra Treść oraz Beetroot Graphics. W przypadku pytań pisz na adres: kontakt@dobratresc.com. Dziękujemy, że uczciwie korzystasz z naszej pracy.

## **Drogi Przyszły Przedsiębiorco!**

Kiedy zakładałam firmę perspektywa pisania dokumentu o nazwie „Biznesplan“ trochę mnie odstraszała, mimo tego, że wierzę mi - lubię pisać. Bardzo się ucieszyłam, kiedy natrafiłam na schemat Business Model Canvas, który tak naprawdę jest jedną kartką, prostym schematem, który pozwala w miarę szybko nasze pomysły na biznes przekuć w realny kształt.

Tabele Business Model Canvas są ogólnie dostępne w internecie, zarówno w wersji polskiej, jak i angielskiej. Szczerze mówiąc, wersje polskie nie są tak łatwe do zrozumienia. Dosłowne tłumaczenia z języka angielskiego, moim zdaniem, nie spotykają się z naszym codziennym sposobem komunikacji. Ja to musiałam zrobić „po swojemu” - rozpisać i rozrysować tak, żeby zrozumieć, zastanowić się, a nawet trochę pobawić. Dziś wracam do tamtego momentu i specjalnie dla Ciebie w zaprojektowaniu nowego wzoru tabeli, tak, aby wyglądała przyjaźnie i miło się z niej korzystało, pomógł mi grafik - Łukasz Kowalik z Beetroot Graphics.

Mam nadzieję, że dzięki naszej wersji BMC podejdziesz do myślenia o własnym biznesie jak do gry, w której wszystko jest możliwe. Życzę Ci dobrej zabawy w wymyślanie własnej firmy!

Kamila Paradowska  
Dobra Treść

# Twój biznes do samodzielnego złożenia. Instrukcja.

## JAK MOŻNA SIĘ W TO BAWIĆ?

1. Przygotuj duży, pusty stół lub biurko oraz gumkę, ołówek i nożyczki.
2. Wytnij wszystkie elementy układanki. Poszczególnym tabelom odpowiadają odpowiednie piktogramy.
3. Połóż przed sobą na początku dwie tabele **GRUPY KLIENTÓW** (1) oraz **WARTOŚCI** (2). Przygotuj odpowiednie piktogramy.
4. Wpisz w tabelę (1) kilka konkretnych grup klientów jednocześnie posiłkując się pytaniami:
  - Jakie różne grupy klientów możesz obsługiwać?
  - Dla kogo stworzysz swoją firmę?
  - Może istnieje jakaś niezagospodarowana nisza?
5. Wpisz w tabelę (2) **WARTOŚCI**, jakie otrzymają od Ciebie klienci. Pamiętaj, że wartości to nie dokładnie to samo, co oferta. Często tym, co najsilniej przyciąga jest tzw. „wartość dodana”. Jeśli np. jesteś trenerem personalnym wartością dodaną do treningu jest rozmowa, sposób na spędzenie wolnego czasu, czy pozbycie się uczucia wstydu. Myśl kategoriami najgłębszych, także związanych z emocjami, korzyści Twoich klientów i odpowiedz sobie na pytania:
  - Jakie problemy Twoich klientów rozwiążesz?
  - Za co klienci będą chcieli zapłacić?
  - Jakie produkty i usługi możesz im zaproponować?
6. Czas przejść do Waszych **RELACJI** (3) i **KANAŁÓW KOMUNIKACJI** (4). Dołóż je do układanki. Pierwszy odnosi się do działania, drugi do środków, jakimi będziesz się posługiwać. Zastanów i się i zapisz w tabeli (3) swoje pomysły posiłkując się pytaniami:
  - Jak będziesz budować i utrzymywać relacje z klientem?
  - Czy będzie to automatyczna obsługa, czy wymaga osobistego zaangażowania?
  - Jakich relacji będzie oczekiwał klient?

7. Przejdź do **KANAŁÓW KOMUNIKACJI** (4) - uwzględnij tam również dystrybucję i sprzedaż - momenty spotkania z klientem.

Wypełnij posiłkując się pytaniami:

- Jak klient będzie mógł zakupić Twój produkt lub usługę?
- Jak dowie się o Twojej ofercie?
- Jak dostarczysz mu produkt?
- Jak będziesz wspierać klienta?

8. Przygotuj tabelę z **ZASOBAMI** (5). To wszystko, co materialnie i niematerialnie potrzebne Ci jest do prowadzenia biznesu. Może być to więc zarówno Twoja wiedza, jak i sprzęt. Mogą to być ludzie i maszyny.

Zadaj sobie pytania:

- Co jest niezbędne do prowadzenia mojego biznesu?
- Co już mam?
- Co muszę posiadać, żeby zaoferować klientom określone wartości?
- Czy będę zatrudniać pracowników?

9. Dołóż **DZIAŁANIA** (6). Zastanów się nad tym, co będzie motorem działań Twojej firmy, jakie czynności trzeba będzie podejmować.

Pytania pomocnicze:

- Jakich działań wymagają Twoje kanały komunikacji?
- Co będziesz musiał zrobić Ty i Twoi pracownicy, żeby klienci otrzymali określone wartości?

10. Czas na **PARTNERÓW** (7). Najczęściej są to niezbędni do wykonania pracy podwykonawcy, czy np. dostawcy. Wpisz tutaj najważniejsze firmy i instytucje, bez których Twoja firma nie będzie działać. Dla mnie jednym z kluczowych partnerów jest teraz firma Beetroot Graphics, dzięki której mogę tworzone treści wzbogacać o dobry design.

Ty też odpowiedz sobie na pytanie:

- Kto jest Twoim partnerem?
- Dzięki komu Twoja firma może funkcjonować i przekazywać wartości?

11. **KOSZTY** (8) i **PRZYCHODY** (9) kładziemy razem, na dole tabeli. Po określeniu wszystkich wcześniejszych działań jest nam łatwo określić, jak zbudujemy dochód, jednocześnie ponosząc koszty (np. podnajmując podwykonawców, o których była mowa wcześniej). Pytaj najpierw o koszty:

- Jakie nakłady finansowe generują Twoje działania, zasoby i partnerzy?
- Na co będziesz ponosić wydatki?
- Co trzeba będzie regularnie opłacać?

12. A potem nie wahaj się kłaść woreczków z pieniędzmi i pomyśl, jak będą przychodziły do Ciebie wpływy. Myśl o swoich grupach klientów i wartościach, za które będą płacić.

- Na jakim etapie Waszego kontaktu wprowadzisz płatność?
- Za co klienci będą płacić?
- Ile będą płacić?
- Na czym zamierzasz zarabiać?

JEŚLI DOJDZIESZ DO TEGO MOMENTU I UDA CI SIĘ WSZYSTKO WYPEŁNIĆ, TO BYĆ MOŻE WŁAŚNIE STWORZYŁEŚ LUB STWORZYŁAŚ IDEALNY MODEL WŁASNEJ FIRMY.

To na razie tylko zabawa. Wracaj do niej, zmieniaj, przekreślaj, zaprosz innych do burzy mózgów. Czyż nie fajnie jest tworzyć własną firmę całkiem od nowa?

**UWAGA!** Tłumacząc na język polski BMC posłużyłam się uproszczeniami sformułowań zawartych w tabeli. Poniżej podaję nazwę oryginalną danej sekcji, dosłowne tłumaczenie oraz to, którego użyłam ja. Mam nadzieję, że moje hasła przypadną Ci do gustu, ale zawsze warto wrócić do źródła.

Customer Segments - Segmentacja klientów - Grupy klientów

Value Propositions - Propozycja wartości - Wartości

Channels - Kanały dystrybucji - Kanały komunikacji

Customer Relationships - Relacje z klientami - Relacje

Key Resources - Kluczowe zasoby - Zasoby

Key Partners - Kluczowi partnerzy - Partnerzy

Key Activities - Kluczowe aktywności - Działania

Cost Structure - Struktura kosztów - Koszty

Revenue Streams - Źródła przychodów - Przychody

CZEŚĆ 3 Części tabeli i piktogramy (do wycięcia).



① Grupy klientów



A large dashed rectangular box with a pointed top center, intended for writing. On the left side, the text "② Wartości" is written vertically.

② Wartości

### ③ Relacje

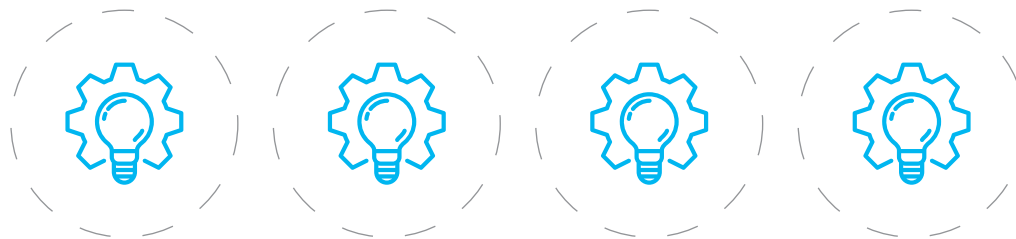


### ④ Kanały komunikacji



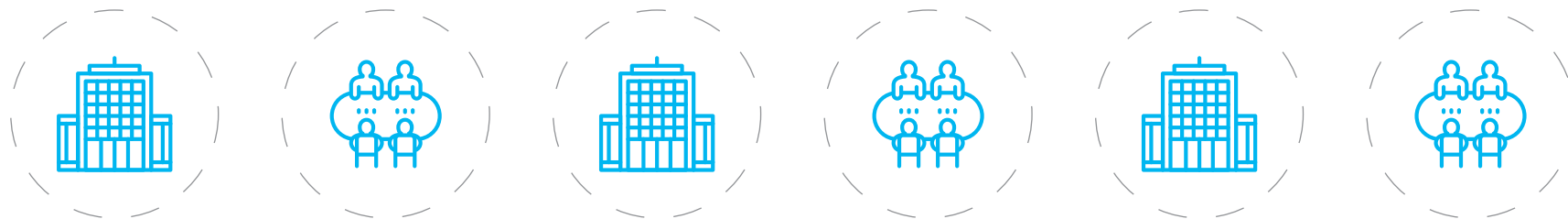


## ⑥ Działania



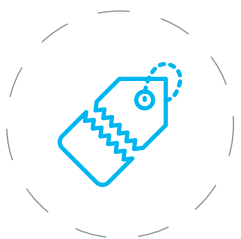
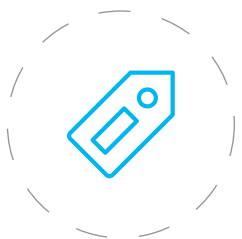
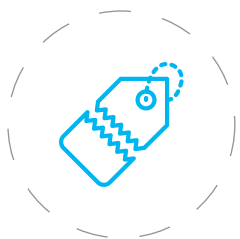
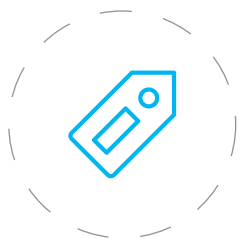
## ⑤ Zasoby



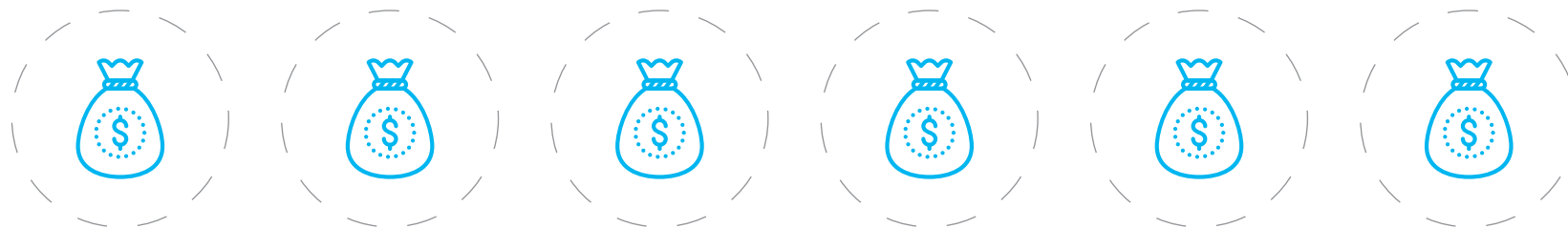


⑦ **Partnerzy**





**⑧ Koszty**



## ⑨ Przychody