

BUSINESS MODEL CANVAS
Werschitz Ottó
owerschitz@outlook.com

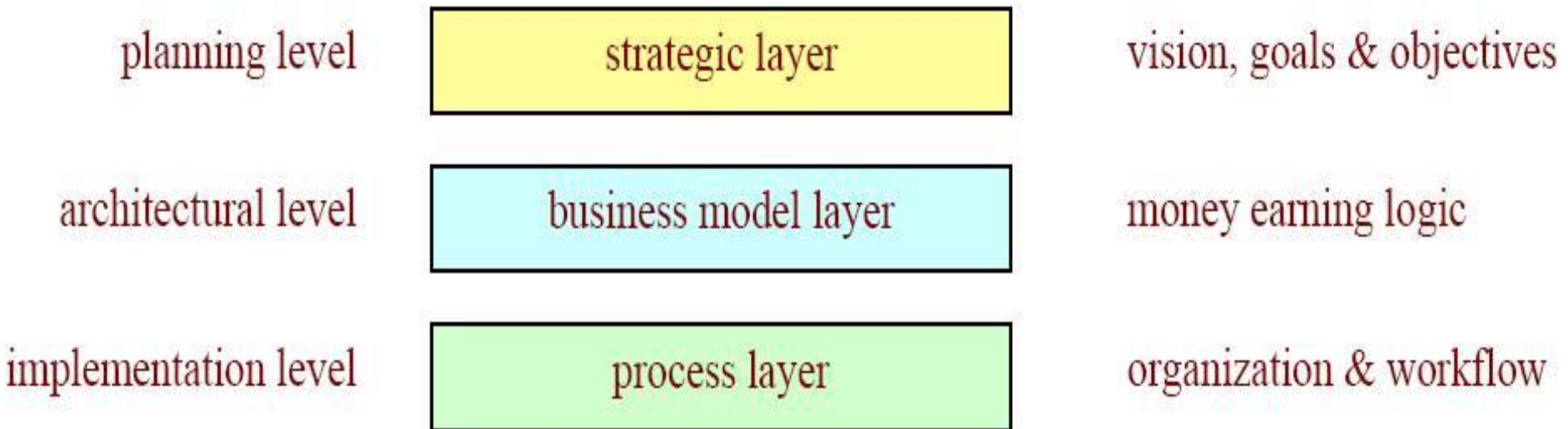
Business Model definíció

A logika, amivel egy szervezet értéket teremt,
átad és megragad.



Business Model alapok

Kapcsolat stratégiával



Business Model Canvas

Business
Model
Canvas

Fő partnerek

Fő
erőforrások

Értékajánlat

Ügyfél-
kapcsolatok

Ügyfél-
szegmensek

Fő tevékeny-
ségek

Csatornák

Költségstruktúra

Bevételi források

Business Model Canvas

Business
Model
Canvas

Fő partnerek

Fő
erőforrások

Értékajánlat

Ügyfél-
kapcsolatok

Ügyfél-
szegmensek

Fő tevékeny-
ségek

Csatornák

Költségstruktúra

Bevételi források

Business Model Canvas

Business
Model
Canvas

Fő partnerek

Fő
erőforrások

Értékajánlat

Ügyfél-
kapcsolatok

Ügyfél-
szegmensek

Fő tevékeny-
ségek

Csatornák

Költségstruktúra

Bevételi források

Business Model Canvas

Business
Model
Canvas



Business Model Canvas

Business
Model
Canvas



Business Model Canvas

Business
Model
Canvas

Fő partnerek

Fő
erőforrások

Értékajánlat

Ügyfél-
kapcsolatok

Ügyfél-
szegmensek

Fő tevékeny-
ségek

Csatornák

Költségstruktúra

Bevételi források

Business Model Canvas

Business
Model
Canvas



Business Model Canvas

Business
Model
Canvas



Business Model Canvas

Business
Model
Canvas



Business Model Canvas

Business
Model
Canvas

Fő partnerek

Fő
erőforrások

Értékajánlat

Ügyfél-
kapcsolatok

Ügyfél-
szegmensek

Fő tevékeny-
ségek

Csatornák

Költségstruktúra

Bevételi források

Példa: Waze

Partnerek

- Autóvez.
- CCP
- Térképszerk.

Erőforrások

- Platform/
algoritmus/
mobilapp.
- Élő térkép
- Brand

Tevékenységek

1. Platform / app
fejlesztés /üzem.
2. Közösség / partneri
kapcs. építése

Értékajánlat

1. Online útinфо
2. Hírdetés
3. Jeladók

**Valós idejű
adatok**



ÜF kapcs.

1. mobil, web
2. közösség
3. CCP

Csatornák

1. Értékesítés
saját
weblaponon
2. Online
hírdetések

Ügyfelek

1. a) autóvezetők
b) önkor-
mányzat, közl.
váll.
c) media
2. hírdetők
3. alagútüzemel-
tetők



Költségek

- Platformüzemeltetés és fejlesztés
- Hírdetés
- **Nincs térképlicensz, közlekedési vagy más tartalomszolg.
költség**

Bevételek

1. Hírdetési díjak
2. Jeladó értékesítés



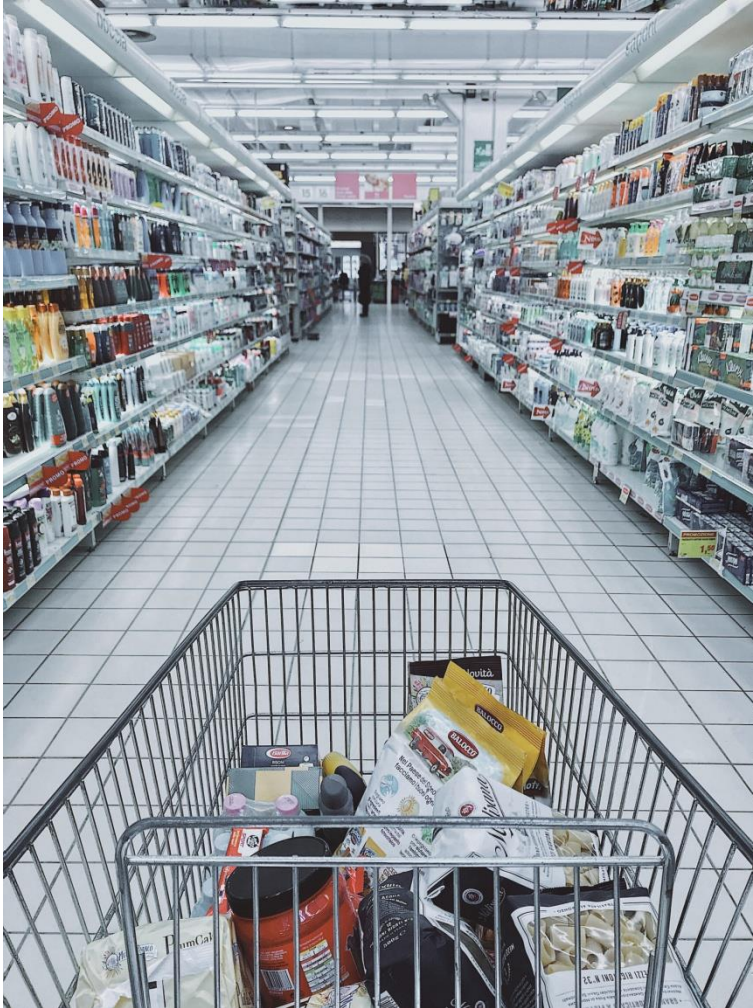
Szinergiák Google-lel?

- Ajánlat alapú
- Erőforrás alapú
- Ügyfél alapú
- Pénzügyi alapú



Transformatív üzleti
modellek
több „építőköckét”
innoválnak

A Canvas használata



- Probléma -> megoldás
- Termék -> piac
- Növekedési potenciál

Ötletelés



- brainstorming
- „what if” kérdések
- Ügyfelek véleménye

Prototípus




1. Vázlat a canvason
2. Üzleti terv (p.ü. modell is)
3. Pilot megvalósítás

SWOT – kockázatok megértése

➤ A teljes üzleti modellre



Összefoglalás

- 
- **Stratégia – üzleti modell - folyamatok**
 - **Strukturált gondolkodás**
 - **Nemcsak a bevételi / ügyféloldal**
 - **Többféle innovációs lehetőség**
 - **Nem egyszeri munka**

Köszönöm a figyelmet

Werschitz Ottó
owerschitz@outlook.com