

Članek 4/2018

KANVAS POSLOVNI MODEL – SODOBNI POSLOVNI NAČRT

Poslovnemu načrtovanju je potrebno dati poseben pomen takoj, ko začnemo razmišljati o vstopu v podjetništvo oziroma razvijati svojo podjetniško zgodbo.

Standarden pristop k podjetniškemu načrtovanju lahko predstavlja priprava t.i. »poslovnega načrta«. Skozi **poslovni načrt** določimo cilj poslovanja, ugotovimo svoje prednosti in slabosti, uporaben pa je tudi pri pridobivanju investitorjev in različnih finančnih sredstev. Poslovni načrt je torej pisna predloga v kateri analiziramo vse vidike poslovanja in ocenimo svoje poslovne možnosti.

Inovativen pristop k načrtovanju pa predstavlja **Kanvas poslovni model** (ang. 'Business Model Generation' in 'Business model Generation Canvas' (BMG/BMC). Gre za učinkovito in sodobno metodo oz. orodje, ki ga uporabljajo inovativna podjetja, predvsem na področju »start up podjetništva«

Mnogokrat oz. večji meri zaradi pristopa in svoje fleksibilnosti lahko Kanvas poslovni model nadomešča ali dopolnjuje »standardni poslovni načrt«.

Skozi tovrstni poslovni model-pristop torej lahko organizacija ugotavlja na kakšen način ustvarja, prinaša in kopiči vrednost. Zato predstavlja učinkovito orodje-model-pristop s katerim lahko potencialni podjetniki, podjetja, inovatorji, razvijalci različnih rešitev in drugi, uspešno načrtujejo in sproti tudi analizirajo aktivnosti v fazi razvoja in vpeljevanja določenega izdelka-storitve-rešitve na trg.

Je enostavna in učinkovita metoda, ki omogoča hitro razumevanje in sistematičen razvoj poslovnega modela podjetja ali produkta.

V svetu startupov je kanvas poslovnega modela sodoben poslovni načrt, v katerem podjetje kot osrednji element svojega poslovanja najprej opredeli vrednost, ki jo ponuja, nato pa (na desni strani) segmentira svoje uporabnike, opredeli odnose s kupci, distribucijske kanale in vire prihodkov. Na levi strani kanvasa definira svoje ključne aktivnosti, vire in partnerje ter strukturo stroškov.

BMG kanvas je razvil Alexander Osterwalder in je namenjen inoviranju poslovnih modelov in razvoju novih produktov tako v okviru obstoječih organizacij kot v okviru startupov. Lean Canvas (vitek okvir), ki ga je na podlagi BMG razvil Ash Maurya, pa je v izhodišču namenjen startupom, ki razvijajo povsem nov produkt v negotovih okoliščinah.

Obstaja devet gradnikov kanvas poslovnega modela, ki jih lahko opredelimo kot »poglavja«, ki jih moramo obdelati skozi poslovno načrtovanje:

1. Segmenti uporabnikov/kupcev (Organizacija zadovoljuje enega ali več segmentov kupcev.)
2. Vrednost za uporabnike (Skuša rešiti probleme kupcev in zadovoljiti njihove potrebe z vrednostjo za njih.)
3. Kanali (Vrednost za uporabnike dosežemo preko komunikacije, distribucije in prodajnih kanalov.)
4. Odnosi s strankami (Odnose s strankami vzpostavimo in vzdržujemo z vsakim izmed segmentov strank.)
5. Prihodki (Prihodki izhajajo iz uspešnega ustvarjanja vrednosti za uporabnike.)
6. Ključni viri (Ključni viri so potrebna sredstva, da lahko ponujamo in zagotavljamo zgoraj opisane elemente...)
7. Ključne aktivnosti (...z izvedbo mnogih ključnih aktivnosti.)
8. Ključna partnerstva (Nekatere aktivnosti damo v zunanje izvajanje in nekatere vire pridobimo zunaj podjetja.)
9. Struktura stroškov (Elementi poslovnega modela so del strukture stroškov.)

Če pogledamo natančno ugotovimo, da gre pri kanvasu-vitkem inoviranju za proces presojanja, ali se neka določena poslovna ideja - podjem spleča ali ne. Odločitve se ponavadi sprejemajo na podlagi testiranja, eksperimentov in budno spremljanje kazalnikov, ki pokažejo uspešnost ideje.

Ideja naj se testira med ljudmi preko izdelka ali prototipa.

Spremljati je potrebno odziv trga in na podlagi odgovorov sprejeti odločitev o realizaciji – modifikaciji – zavrnitvi.

Namesto oblikovanja poslovnega načrta in (predrage) raziskave trga ter posledičnega vložka denarja v realizacijo ideje, ki je še nepreverjena, se model ukvarja s preverbo same ideje. To prinaša večjo možnost za uspeh in zmanjša začetne stroške.

Vitek okvir je tudi jedro Asheve knjige Running Lean, ki je prevedena tudi v slovenščino. Knjigo **Delaj vitko** si lahko v elektronski obliki brezplačno naložite na spletni strani www.delajvitko.si

Kako izgleda Kanvas poslovni model:

<https://oblikovanjeposlovnihmodelov.files.wordpress.com/2012/11/kanvas-poslovnih-modelov-slovenscina.jpg>

Pripravil:

Roman Wolf, svetovalec

SPOT svetovanje Pomurje (Pomurska gospodarska zbornica)

Projekt je sofinanciran s pomočjo Evropskega sklada za regionalni razvoj, Ministrstva za gospodarski razvoj in tehnologijo ter SPIRIT Slovenija, javna agencija