



Erasmus+

### Canvas (Платно)

Бизнис моделот Canvas (Платно) се состои од девет клучни компоненти врз кои што треба да се заснова секој бизнис, без разлика дали станува збор за стартап или компанија. Овие елементи се:

1. Вредност - производ или услуга што треба да се создаде и да им се достави на корисниците.
2. Сегменти на корисници - на кои корисници ќе им служи компанијата.
3. Канали - како производот или услугата ќе бидат доставени до корисниците; комуникациски, дистрибуциски и продажни канали.
4. Односи со корисници - како односите ќе се воспоставуваат и одржуваат со секој кориснички сегмент.
5. Приход - како ќе се генерираат приходи за испорака на производи/услуги до корисниците.
6. Клучни ресурси - ресурсите потребни за создавање и испорака на вредност.
7. Клучни активности - активности што треба да се имплементираат за бизнис моделот да функционира.
8. Клучни партнерства - кои партнери ќе се користат за нормално функционирање на бизнис моделот. Односно, кој може да помогне со спроведувањето на бизнис моделот.
9. Структура на трошоците - главните трошоци што ќе ги има претпријатието, користејќи се со овој бизнис модел.

Секој бизнис модел, без разлика за каков тип на бизнис станува збор, ќе користи некакви човечки, финансиски или технички ресурси за да може да функционира. Основното прашање е: Кои се најважните ресурси потребни за бизнис моделот да функционира? Главните видови ресурси кои треба да бидат адресирани се физичките ресурси, финансиските ресурси, човечките ресурси и интелектуалните ресурси.

Физички ресурси се локацијата на компанијата, објектите на компанијата, канцелариите, производните линии, машините, возилата, зградите, производите и/или услугите, суровините за производство, магацините, итн.

Финансиските ресурси можат да бидат лични извори на финансии, заеми, неповратни средства, инвеститори, „бизнис ангели“, партнерства, факторирање, финансирање опрема, итн.

Човечки ресурси се квалификуваните вработени, инженери, научници, ментори, тренери, советници итн.

Интелектуалните ресурси може да бидат следниве: заштитен знак на бизнисот, знаци за брендирање, лого или слоган, авторско право, креативно дело, софтвер, филмови, музика, веб-страница, трговски тајни, вредни тајни, приватна технологија, контакти, формули, ангажмани дефинирани со договор за заштита на технологија или деловна информација, патенти за иновации, нова технологија итн.

Бизнис моделот е динамична компонента во развојот на бизнисот, за разлика од бизнис планот. Може да се менува и пожелно е да се менува, сè додека се менува во бизнис модел што ќе обезбеди долгорочна стабилност на компанијата. Вашата работа како претприемач или како еден од основачите на стартап компанија е да управувате со процесот на дизајнирање и тестирање бизнис модели.

|                                                                                                                                     |                                                                                                                                    |                                                                                                                                            |                                                                                                                                                      |                                                                                                                                            |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <i>Key Partners</i> <br><b>(Key Partners)</b>      | <i>Key Activities</i> <br><b>(Key Activities)</b> | <i>Value Propositions</i> <br><b>(Value Propositions)</b> | <i>Customer Relationships</i> <br><b>(Customer Relationships)</b> | <i>Customer Segments</i> <br><b>(Customer Segments)</b> |
|                                                                                                                                     | <i>Key Resources</i> <br><b>(Key Resources)</b>   |                                                                                                                                            | <i>Channels</i> <br><b>(Channels)</b>                             |                                                                                                                                            |
| <i>Cost Structure</i> <br><b>(Cost Structure)</b> |                                                                                                                                    |                                                                                                                                            | <i>Revenue Streams</i> <br><b>(Revenue Streams)</b>              |                                                                                                                                            |