

XXIX Spotkanie Zawodowe SAiP WEiTI PW „ELKA”
Warszawa, dnia 2016-02-25

Jak robić biznesy?

© Mateusz Lebedziński

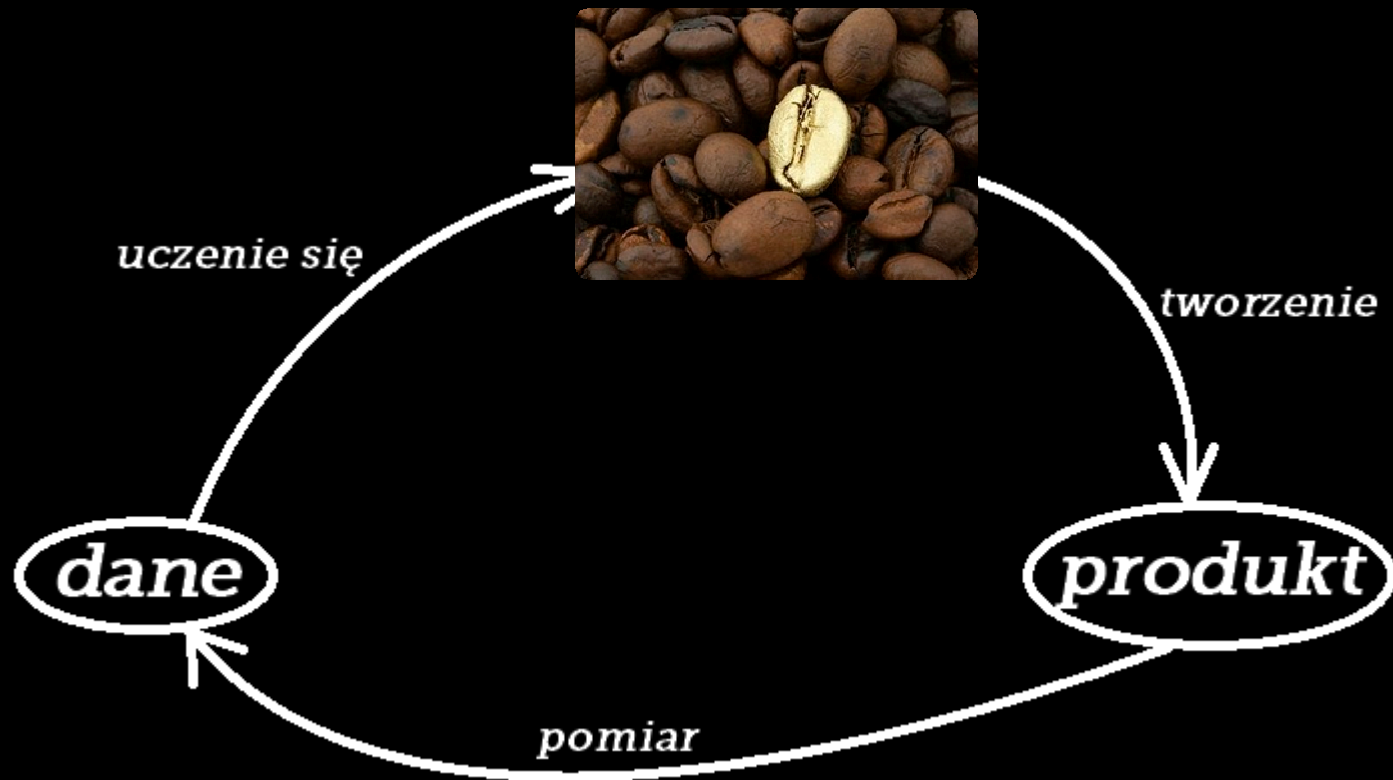
PROBLEM?

„(...) Statystyki pokazują, że 9 na 10 startupów upada...”

*Brak umiejętności miękkich oraz
wiedzy menedżerskiej*

Znaleźć złote ziarno,
potem działać





Warunek konkurencyjności t

Jak?

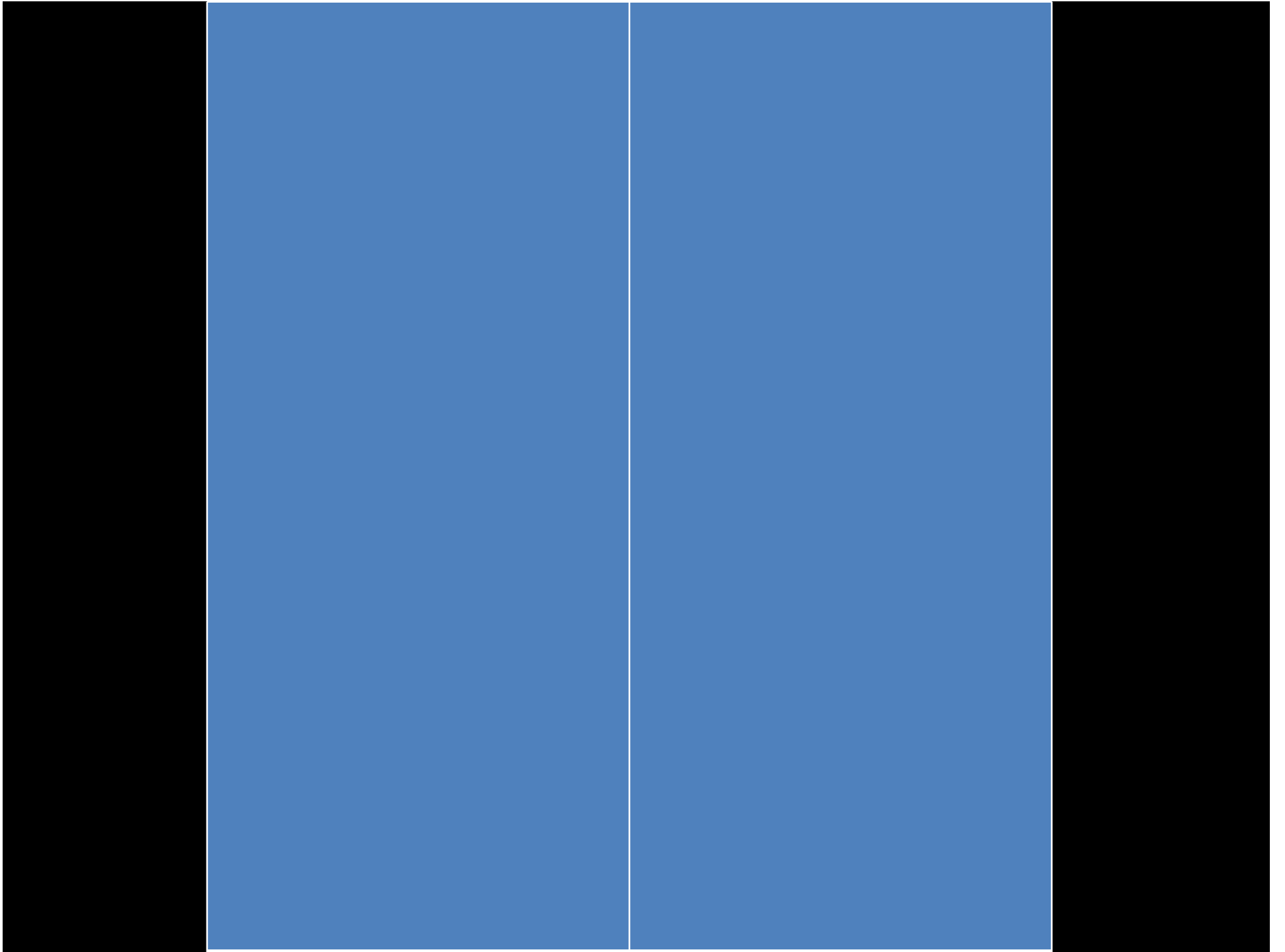
Jak chcesz!

Zrób Canvasa!

Kanwa Modelu Biznesowego




Potrzeba





✓ SZTABKI ZŁOTA PODKŁADKA POD KUBEK SZKLANKE

[Allegro](#) - [Dom i Ogród](#) - [Wyposażenie](#) - [Zabawne gadzety](#)

 do wyczerpania przedmiotów

cena kup teraz

19,99 zł

1



z 12 s

Raty PayU tylko dla zakupów przez kos

dostawa już od

Zakupy powyżej 300 zł







Stone (40,000 B.C.)



IPHONE (2008)



HTC Touch HD (2008)

MMS	X	X	✓
Video recording	X	X	✓
Videocall	X	X	✓
Changeable memory cards	X	X	✓
Copy and Paste	X	X	✓
Changeable battery	X	X	✓
Touchscreen	X	✓	✓

Kanwa Modelu Biznesowego

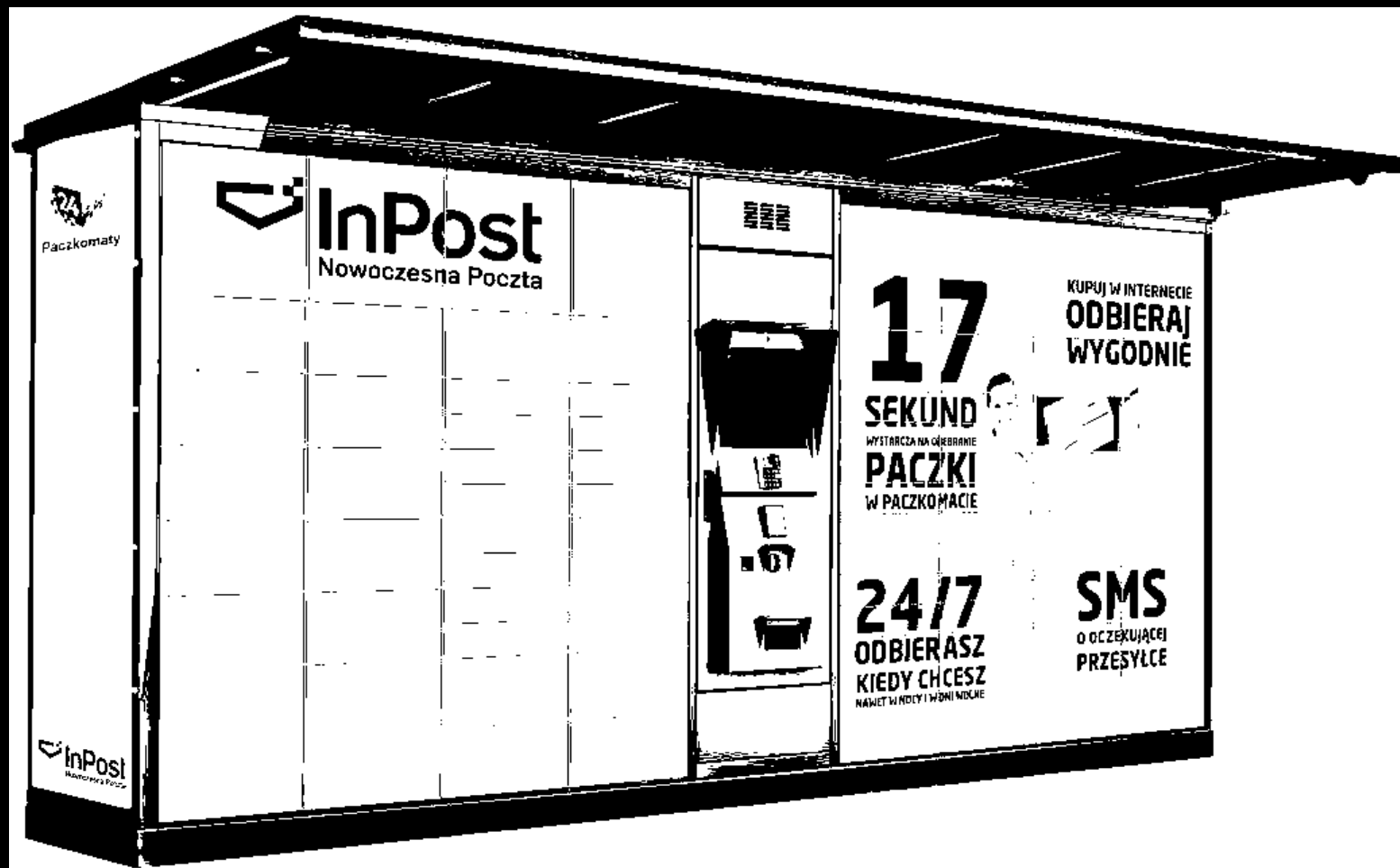


metro



Kanwa Modelu Biznesowego






Paczkomaty

 **InPost**
Nowoczesna Poczta

0000

17

SEKUND

WYSTARCA NA ODEBRANIE

PACZKI

W PACZKOMACIE

KUPIJ W INTERNECIE
**ODBIERAJ
WYGODNIE**



24/7

ODBIERASZ

KIEDY CHCESZ

NAMJET W DNIU I W DNI NOCIE

SMS

O OCZEKUJĄCEJ

PRZEŚYŁCE


Nowoczesna Poczta

Kanwa Modelu Biznesowego



Budowanie relacji

- Osobiste wsparcie
- Dedykowany opiekun klienta
- Samoobsługa
- Budowa społeczności
- Współtworzenie

Kanwa Modelu Biznesowego



Kanwa Modelu Biznesowego



Produkcja, Dystrybucja, Marketing,
Magazynowanie, Badania, Zarządzanie,
Utrzymywanie i rozwój platformy,
Pozyskiwanie klientów

Kanwa Modelu Biznesowego



FoodCare

2011 -



FoodCare

2004-2010

Maspex

2010 -



Kanwa Modelu Biznesowego



Jakie najważniejsze koszty generuje
nasz model biznesowy?

Które kluczowe zasoby i działania
kosztują najwięcej?

Koszty stałe i zmienne.

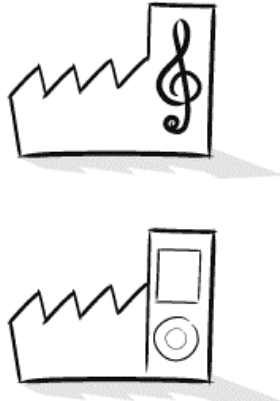
Kanwa Modelu Biznesowego



Za jaką wartość Twoi
klienci gotowi są
zapłacić?



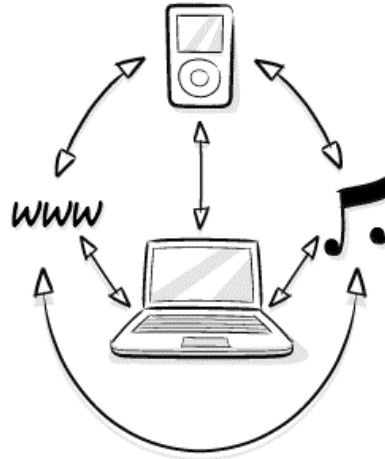
STRATEGIC PARTNERS



KEY ACTIVITIES



VALUE PROPOSITION



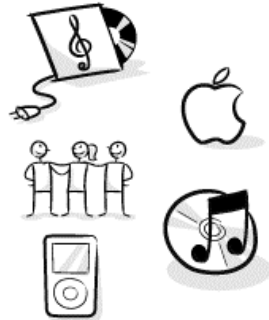
CUSTOMER RELATIONSHIP



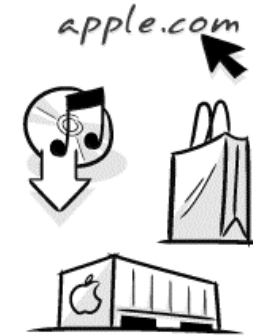
CUSTOMER SEGMENT



KEY RESOURCES



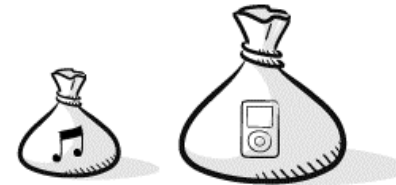
DISTRIBUTION CHANNELS



COST



REVENUES



Co daje Kanwa?

Wspólny język



Łatwość
implementacji

Uporządkowane idee

Generowanie pomysłów

Uwolnienie kreatywności

Współzależności w firmie

Prawdy objawione

Przedsiębiorczości
można się nauczyć!

Przedsiębiorczości
można się nauczyć!

Przedsiębiorczości
można się nauczyć!

Przedsiębiorczości
można się nauczyć!

Przedsiębiorczości
można się nauczyć!



Orange

Sukces...

.. kiedy okazja spotyka
przygotowanie

Percepcja ryzyka

Percepcja sukcesu

{TY}

{INNI}

Budowa zespołu

Ale nadal pozostajesz sam

Znalezienie
klienta/użytkownika

Klienci Ci **p**łacą,
u**ż**ytownicy nie

Pomysły są/będą złe

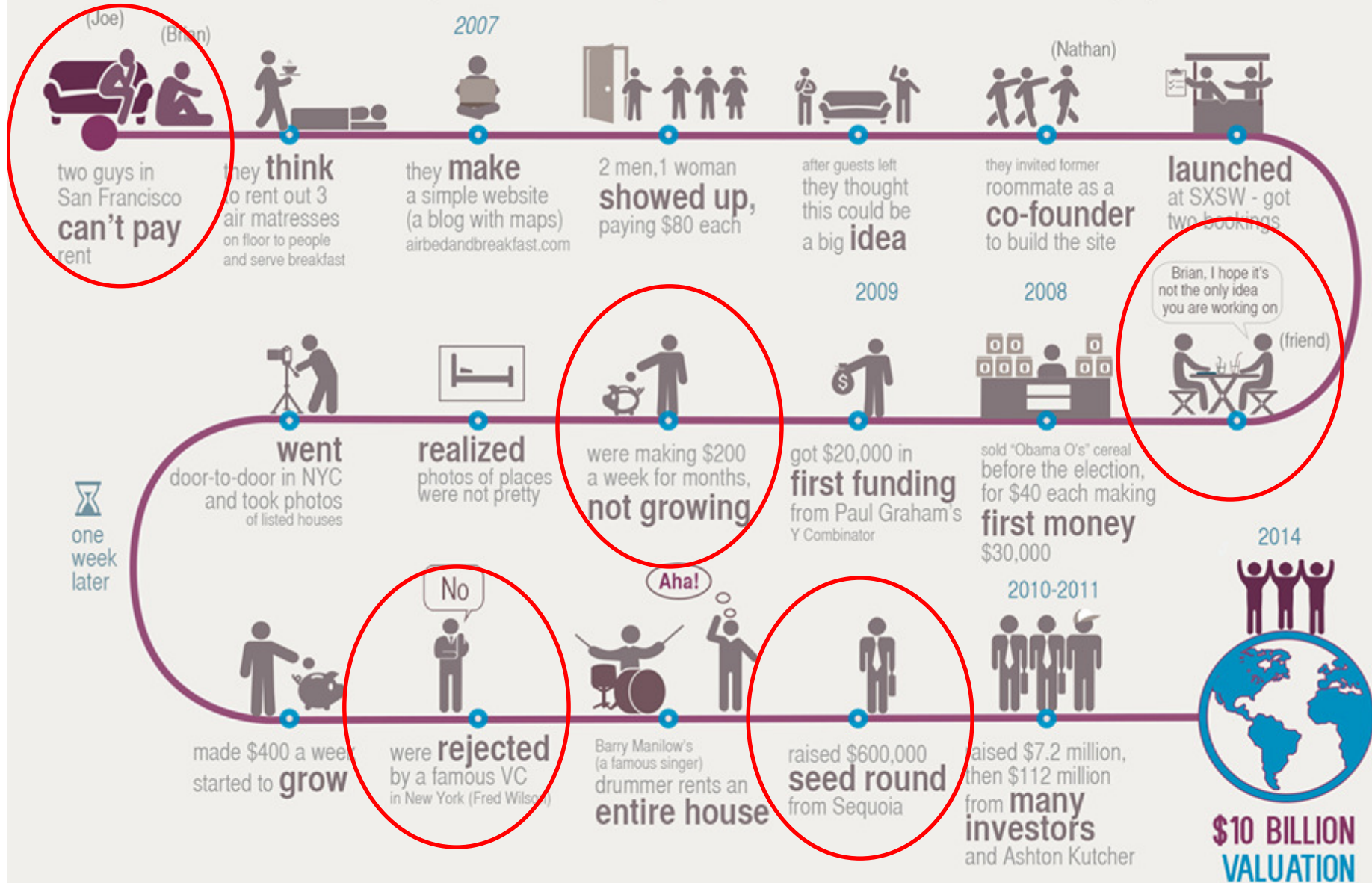
Bycie silnym i skorym do
wyrzeczeń

Ponosisz ogromne ryzyko

HOW AIRBNB STARTED

BY ANNA VITAL

Or How 3 Guys Went From Renting Air Mattresses To A 10 Billion Dollar Company



Walczysz z czasem (zegar życia tyka)

W zasadzie ... nigdy nie
przegrywasz! ;)

„Execution is everything” -
Albert Einstein



inkubatory.pl



784 912 133



Mateusz.Lebiedzinski@inkubatory
.pl



Mateusz Lebiedzinski