

ANALIZA I PROJEKTOWANIE MODELI BIZNESOWYCH

Opis kursu

Tak jak nie zbudujesz domu bez wcześniejszego stworzenia planu, tak efektywna komercyjna innowacja wymaga planu biznesu, który będzie wspierany lub generowany przez twoją innowację. Ten plan to model biznesowy, który składa się z trzech elementów: modelu tworzenia wartości, który określa, w jaki sposób innowacja stworzy i zapewni zró nicowaną wartość dla swoich klientów i kim będą ci klienci, modelu zysku, który określa źródła przychodów, struktur kosztów i czynniki wpływające na rentowność oraz logiki biznesu, która łączy modele tworzenia wartości i zysku i wyjaśnia, w jaki sposób firma osiągnie założone cele wzrostu i rentowności.

Iterowanie nad rozwojem modeli biznesowych pomaga innowatorom leżdzi zorganizowany proces planowania i budowania nowych firm na zasadzie samodzielności lub w ramach ustalonych przedsięwzięci. W tym kursie omówimy proces strukturyzacji modeli biznesowych, kluczowe elementy modelu biznesowego i prze wiczymy projektowanie innowacyjnych modeli biznesowych dla nowych i uznanych firm z wielu branż. Zrobimy to, analizując studia przypadków, studiując innowacyjne modele biznesowe, omawiając temat z przedsiębiorcami i inwestorami kapitału podwy szonego ryzyka oraz budując własny model biznesowy.

Najważniejsze tematy to:

Cel modelu biznesowego • Elementy projektu modelu biznesowego • Adopcja i rozwój modelu biznesowego • Archetypy modeli biznesowych i związana z nimi logika • Modele zysku i ekonomika jednostki • Modele biznesowe oparte na platformie • Udostępnianie modeli ekonomicznych • Transformacja modelu biznesowego • W jaki sposób nowe modele biznesowe przekształcają całą gałąź przemysłu, takie jak handel transport

Moduł 1: Wprowadzenie do modeli biznesowych

Moduł ten wprowadzi koncepcję modelu biznesowego i sposób, w jaki możemy go zastosować w procesie innowacji.

- Co to jest model biznesowy i dlaczego go używamy
- Architektura modelu biznesowego na przykładzie McDonald's
- Podejście „lean startup” do rozwoju modelu biznesowego
- Cztery różne archetypy modelu biznesowego
- W jaki sposób inwestor Venture Capital ocenia modele biznesowe

Moduł 2: Adaptacja i rozwój modeli biznesowych

W tym module przyjrzymy się procesowi rozwoju modelu biznesowego z punktu widzenia startupu:

- Jak działa podejście „lean startup” w praktyce
- Budowa i testowanie modelu biznesowego przykładowej firmy
- Struktura cyklu adaptacyjnego
- Jak analizować ekonomik jednostki

Moduł 3: Ocena nowych modeli i rynkowych

W tym module przyjrzymy się bardziej szczegółowo strategiom wprowadzania na rynek.

- Ocena modeli i rynkowych.
- Wybór spośród alternatywnych struktur łańcucha wartości
- Ocena zró nicowanej wartości na rynkach B2B
- Strategie „przekraczania przepaści”