

Проектиране и анализ на бизнес модели

Резюме

Бизнес моделът е фундамент за дейността на всяка организация. **Той описва принципите на създаване, развитие и успешна работа на организацията. Според Александър Остервалдер бизнес-моделите на всяка организация имат 9 общи елемента.** Те представят как организацията създава стойност за своите клиенти и партньори, акционери и служители, и за обществото. Описват потребителските сегменти, типа на отношенията с клиентите и каналите, по които стойността се доставя на тези клиенти. Определят за какво точно плащат клиентите и потоците на приходите. Разкриват ключовите дейности и ресурси, необходими да осигурят работата на избрания бизнес модел. Дефинират ключовите партньори и съответната на бизнес модела структура на разходите. Промяната във всеки от елементите на бизнес модела може да доведе до драматични последици за целия бизнес.

Разбирането на собствения бизнес модел и бизнес моделите на конкурентите е критично за оцеляването и успеха на бизнеса. То е еднакво важно както за едноличния търговец, така и за международната корпорация.

Този курс е посветен на съвременната концепция за дефиниране на бизнес модела на организацията. Представя градивните блокове на бизнес модела, типични стилове бизнес модели и подходи за проектирането им. Дава **нов подход към разбиране, проектиране и анализ на бизнеса.** Курсът следва модела на Остервалдер за взаимна зависимост на дейностите по веригата за доставяне на стойност до клиента. Разглежда алтернативни сценарии за изследване на бизнес модели с различен фокус: иновации, развиване и поддържане на инфраструктура за производство или доставка на услуги, или изграждане на дългосрочни отношения с клиенти.

Курсът е фокусиран върху изграждането на връзката между целите на организацията, индикаторите за измерване на резултат и анализа на постигнатото. Въвежда и упражнява техники за анализ, за развиване и прилагане на общи и специфични показатели за измерване на изпълнението според стратегическия фокус, секторната определеност и критичните дейности и ресурси на бизнеса.

Курсът е проектиран да помогне за разбирането, анализа и поддръжката на бизнес модела на организацията, за изследване на възможностите за развитие и планиране на промяната на бизнес модела.

Какво цели да ви даде този курс?

- **Нов подход за разбиране и анализ на бизнеса, основан на концепцията за бизнес модел;**
- **Да представи обвързването между веригата от ключови дейности и ресурси, доставящи стойност за клиента и системата за измерване, анализ и контрол на дейността;**

- Да отличи различния подход за развиване на специфични показатели (KPI) за измерване, анализ и контрол според алтернативните бизнес модели;
- Да създаде и надгради умения за прилагане на базови показатели и развиване на специфични показатели за анализ и бенчмарк на резултатите от работата на бизнес модела;
- Решаване на практически задачи, свързани с проектирането и на бизнес модели и прилагането на подходите и показателите в алтернативните бизнес модели.

За кого е предназначен този курс?

- За изпълнителни директори, управители и мениджъри с отговорност за управление и контрол на дейността в рамките на отделна бизнес единица или цялата организация;
- Предприемачи и специалисти по развитие на бизнеса;
- Бизнес анализатори;
- Специалисти по маркетинг;
- Организации, внедряващи ERP системи]

Предварителни изисквания

Няма специални предварителни изисквания.

Разглеждани теми

1. Въведение в концепцията за бизнес модел
2. Business Model Canvas – платното, върху което рисуваме бизнес модела
3. Стиллове бизнес модели

Бизнес модели основани на иновация, дългосрочни отношения и инфраструктура. Разделяне на бизнес модели. „Дългата опашка“ и какво промени интернет в културата и търговията. Икономика на безплатния обяд. Многостранни платформи. Затворени и отворени бизнес модели. Бизнес модели, основани на колективната мъдрост..

4. Подходи за проектиране и представяне на бизнес модели.
Дизайнерски, маркетингови, инженерни и др. подходи за проектиране на бизнес модели.
5. Управление на микс от бизнес модели
Какво да правим, когато организацията прилага смесица от бизнес модели?
6. Процесът на проектиране на бизнес модел
Етапи, дейности, инструменти и организацията на работата по проектиране и анализ на бизнес модели.
7. Въведение в техниките за анализ на бизнес модела.
Анализ, съответен на стратегическия фокус на бизнес модела. Съчетаване на анализа на бизнес модела с анализа на външната среда.

Разбиране на връзката между стратегическия фокус на бизнес модела и отличаването на ключови дейности и ресурси, които да бъдат обект на измерване и анализ. Съставяне на KPI – ключови индикатори за нивото на изпълнение.

8. Ефект на избрания бизнес модел върху финансовите резултати. Техники за финансов анализ на резултатите
Финансов анализ на бизнес модела.
9. Анализ на бизнеса на база Анализ на бизнес модела, сравнен с подход, основан на Балансираната карта от показатели (Balanced Score Card)

Продължителност и форма

3 дни, 24 учебни часа. Присъствена, която обхваща лекции, упражнения и бизнес казуси. Всеки ден обхваща 4 блока с дължина 1:30 ч., разделени с кафе паузи и обедна почивка, както е показано на схемата:

Продължителност	1:30	0:15	1:30	1:00	1:30	0:15	1:30
	Блок 1	Кафе пауза	Блок 2	Обедна почивка	Блок 3	Кафе пауза	Блок 4

Сертификати

Курсистите получават удостоверение за придобита компетентност по част от професия и кредити за професионална квалификация.

Цена

720 лева без включен ДДС

Какво включва цената?

Обучение от квалифицирани преподаватели

Учебна книга и материали

Удостоверение за придобита компетентност по част от професия

Кафе паузи

Кетъринг

Кредити за професионална квалификация

Програма за обучение в курс

Проектиране и анализ на бизнес модели

Ден 1	Въведение в концепцията за бизнес модел. Business Model Canvas – съвременният модел за дефиниране на бизнеса. Стиллове бизнес модели. Подходи за проектиране и представяне на бизнес модели. Управление на микс от бизнес модели.
Ден 2	Процесът за проектиране на бизнес модел. Въведение в метода на анализ, основан на бизнес модела на компанията. Формулиране на ключови фактори за успех и развиване на KPI в отделните оперативни зони на бизнес модела.
Ден 3	Техники за анализ на бизнес ситуация, дефинирана с Business Model Canvas. Комбиниране на анализа на външната среда с анализа на бизнес модела. Инициативи за подобрене.

Ден 1	Въведение в концепцията за бизнес модел. Business Model Canvas – съвременният модел за дефиниране на бизнеса. Проектиране на бизнес модели.	
	Тема	Вид дейност
09.00-10.30	Въведение курса. Цели и очаквания. Тема 1 Въведение в концепцията за бизнес модел. Тема 2 Business Model Canvas – платното, върху което рисуваме бизнес модела	Презентация Примери за бизнес модели
10.30-10.45	Кафе пауза	
10.45-12.15	Упражнение Преглед на 9-те блока на Business Model Canvas Упражнение „Снимка“ на бизнес модела на Apple Упражнение Дефиниране на бизнес модела на моята фирма/отдел с Business Models Canvas	Презентация Упражняване на техники за описание на бизнес модел
12.15-13.15	Обедна почивка	
13.15-14.45	Тема 3 Стиллове бизнес модели (1) Отделяне. Основни форми на бизнес: иновации, дългосрочни отношения, инфраструктура и отделянето им. Бизнес казуси отделяне в телекомуникации, ИТ, банки. (2) „Дълга опашка“ или как безкрайното разнообразие създава неограничено търсене. Бизнес казуси: Amazon.com, Google. (3) Freemium или бизнес модел на безплатния обяд. Бизнес казуси: Skype, YouTube, Радио/ТВ. (4) Многостранна платформа. Бизнес казуси: ePay.bg, БОРИКА. (5) Отворени бизнес модели. Бизнес казуси: Wikipedia, www.zopa.com , футболен клуб управляван от феновете.	Презентация Изследване на бизнес казуси Дискусия Он-лайн демонстрации.
14.45-15.00	Кафе пауза	
15.00-16.30	Тема 4 Подходи за проектиране и представяне на бизнес модели. Брейнсторминг, прототипиране, лийн, маркетинг, дизайн, истории, сценарии, създадено от общността, визуализация. Демонстрация как работи всеки подход. Тема 5 Управление на микс от бизнес модели	Презентация Изследване на бизнес казуси
16.30-17.00	Обобщение и приключване на темите от Ден 1	

**SBC**УЧИЛИЩЕ ЗА
БИЗНЕС
КОМПЕТЕНЦИИ
KOMPETENTNIN
BIZNES

БЪДИ КОМПЕТЕНТЕН!

Ден 2		Процесът за проектиране на бизнес модел. Въведение в метода на анализ, основан на бизнес модела на компанията. Формулиране на ключови фактори за успех и развиване на KPI в отделните оперативни зони на бизнес модела.
	Тема	Вид дейност
09.00-10.30	Тема 6 Процесът за проектиране на бизнес модел. Етапи, дейности, инструменти и организация на работата. Демонстрация как работи процесът: Преход от бизнес модел „продажба на продукти“ към бизнес модел „продажба на услуги“	Презентация Демонстрация
10.30-10.45	Кафе пауза	
10.45-12.15	Практическа работа за проектиране на бизнес модел Работа в екип за практическо прилагане на стилове, подходи и техники за проектиране на бизнес модел	Практическа работа в екип Представяне на бизнес модел Дискусия
12.15-13.15	Обедна почивка	
13.15-14.45	Тема 7 Въведение в техниките за анализ на бизнес модела. Съчетаване на анализа на бизнес модела с анализа на външната среда 7.1 Анализ на външна среда и рамка от ограничения – PESTEL 7.2 Анализ на пазарните условия – 5-те фактора на Портьър 7.3 Анализ на организацията/отдела – силни и слаби страни, възможности и заплахи от външна среда и стратегии за подобрене – SWOT 7.4 Избор на стратегия за подобрене, добавяща стойност за клиента по веригата на критични дейности, ресурси и компетенции. 7.5 Определяне на критични фактори за успех (KSF), допринасящи за конкурентно предимство 7.6 Карта на критичните процеси и дефиниране на показатели за измерване на критичните процеси, резултати, ресурси и компетенции Упражнение Прилагане на техниките за анализ на бизнес средата и позицията на продуктите на компанията по отношение на нейните конкуренти – казус „Инертни материали ООД“. Определяне на критични фактори за успех.	Презентация Примери Казус за прилагане техники за анализ на външната среда на бизнес модела
14.45-15.00	Кафе пауза	
15.00-16.30	Тема 8 Ефект на избрания бизнес модел върху финансовите резултати. Техники за финансов анализ на резултатите. Структура на разходите – вертикален анализ.Тенденция в разходите – хоризонтален анализ. Съответствие на потоците на приходи и структурата на разходи. Бизнес модел и специфични и базови финансови показатели за анализ на ефекта върху финансовото състояние на компанията: ликвидност, рентабилност, производителност, задлъжнялост. Упражнение Анализ на финансова информация в бизнес модела	Презентация Изследване на бизнес казуси Упражнение за финансов анализ на бизнес модела Работа в екип и обсъждане на резултатите
16.30-17.00	Обобщение и приключване на темите от Ден 2	

Ден 3	Техники за анализ на бизнес ситуация, дефинирана с Business Model Canvas. Комбиниране на анализа на външната среда с анализа на бизнес модела. Инициативи за подобрение.	
	Тема	Вид дейност
09.00-10.30	<p>Практическа работа за анализ на бизнес модели Казус Стела Електроник и Тера Кол Бизнес моделът на Стела Електроник и проблемите с доставка на услуги. Очертаване на проблемите и предложение за подобряване на бизнес модела.</p> <p>Прилагане на Карта на процеса и развиване на показатели за контрол и измерване на процеси, резултати и компетенции.</p>	<p>Изследване на бизнес казуси Развиване на показатели и прилагане на техники за анализ на бизнес модел Работа в екип и обсъждане на резултатите</p>
10.30-10.45	Кафе пауза	
10.45-12.15	<p>Упражнение – Критични дейности, процеси, резултати и компетенции в собствената дейност</p> <p>Определяне на критични дейности, процеси, резултати и компетенции на ключовите служители, добавящи стойност за клиента по очертания бизнес модел на собствената дейност.</p> <p>Критични фактори за успех. Ключови оперативни показатели за измерване по елементите на модела</p>	<p>Обсъждане по екипи и в група</p>
12.15-13.15	Обедна почивка	
13.15-14.45	<p>Анализ на комплексен бизнес модел на ИТ компания – NMS Network Management System</p> <p>Анализ на външна среда и рамка от ограничения – PESTEL Анализ на пазарните условия – 5-те фактора на Портьр Анализ на организацията/отдела – силни и слаби страни, възможности и заплахи от външна среда и стратегии за подобрение – SWOT Избор на стратегия за подобрение, добавяща стойност за клиента по веригата на критични дейности, ресурси и компетенции. Определяне на критични фактори за успех (KSF), допринасящи за конкурентно предимство Карта на критичните процеси и дефиниране на показатели за измерване на критичните процеси, резултати, ресурси и компетенции</p>	<p>Работа в екипи и обсъждане в обща група</p>
14.45-15.00	Кафе пауза	
15.00-16.30	<p>Тема 9 Анализ на бизнеса, основан на анализ на бизнес модела сравнен с подход, основан на балансирана карта на показатели</p> <p>Обобщение на темите от курса Обратна връзка</p>	<p>Презентация</p>
16.30	Приключване на курса	