



XXV Konferencja Stowarzyszenia PR i Promocji Uczelni Polskich: Uczelnia na całe życie

## MODEL BIZNESOWY YOU

Warsztaty

Pałac Łochów, 23.06.2015  
Lucjan Paszkiewicz, CEO/Partner Capful Polska

© CAPFUL

Jakie są Twoje cele / oczekiwania?

capful

Co chcesz osiągnąć w życiu w ciągu najbliższego roku (do 06.2015)?

Jakie są Twoje cele życiowe / zawodowe na najbliższe 3 lata? 2018

Gdzie chcesz być w 2025 roku?

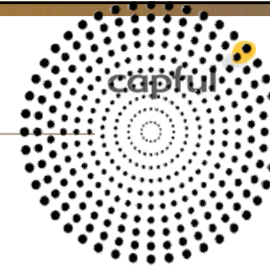
Jakie są Twoje cele życiowe?

CO JEST TWOIM ŻYWIŁEM?



© CAPFUL

## Kim jesteś? Jakie role pełnisz w życiu?



- Możesz mieć inne, własne kategorie



© CAPFUL

## Oś życia



Twoja oś życia

☺  
zadowolenie, satysfakcja  
☹



© CAPFUL

# CO TO JEST MODEL BIZNESOWY?

Alexander Osterwalder i jego projekt

capful

## Jak opracować proste narzędzie do tworzenia modeli biznesowych?

- ⊙ 470 menedżerów i specjalistów
- ⊙ z 45 krajów
- ⊙ innowatorzy i wizjonerzy
- ⊙ badacze i przedsiębiorcy
- ⊙ ludzie nie znający sformułowań:
  - „Ryzykowne!”
  - „Skazane na porażkę!”
  - „To się nie da!”
  - „Ludzie tego nie kupią!”



Model biznesowy zawiera **opis wartości**,  
które organizacja oferuje dla różnych **klientów**  
oraz wskazuje możliwości i **partnerów**  
do **tworzenia**, wprowadzania do obrotu i **dostarczania** tych wartości  
oraz relacje **kapitału**  
w celu generowania strumieni zysku  
i zrównoważonego dochodu

A.Osterwalder: The Business Model Ontology, 2004

MODEL  
BIZNESOWY  
TO...



...logika procesu  
zarabiania pieniędzy  
przez firmę

© CAPFUL

Każda organizacja ma jakiś model biznesowy,  
który odzwierciedla logikę jej celów.

**TY też masz model biznesowy!**



© CAPFUL

Model biznesowy TY zawiera **opis wartości**,  
 które Ty masz do zaoferowania / oferujesz dla różnych **odbiorców**  
 oraz wskazuje możliwości i **partnerów**  
 do **tworzenia, dostarczania** tych wartości  
 oraz relacje **Twoich wysiłków**  
 w celu generowania strumieni wielostronnych korzyści  
 i zrównoważonego rozwoju osobistego

**MODEL  
 BIZNESOWY  
 TY...**

**...pozwala nam  
 na lepsze samopoznanie  
 i otwiera drzwi do rozwoju.**

Data: .....

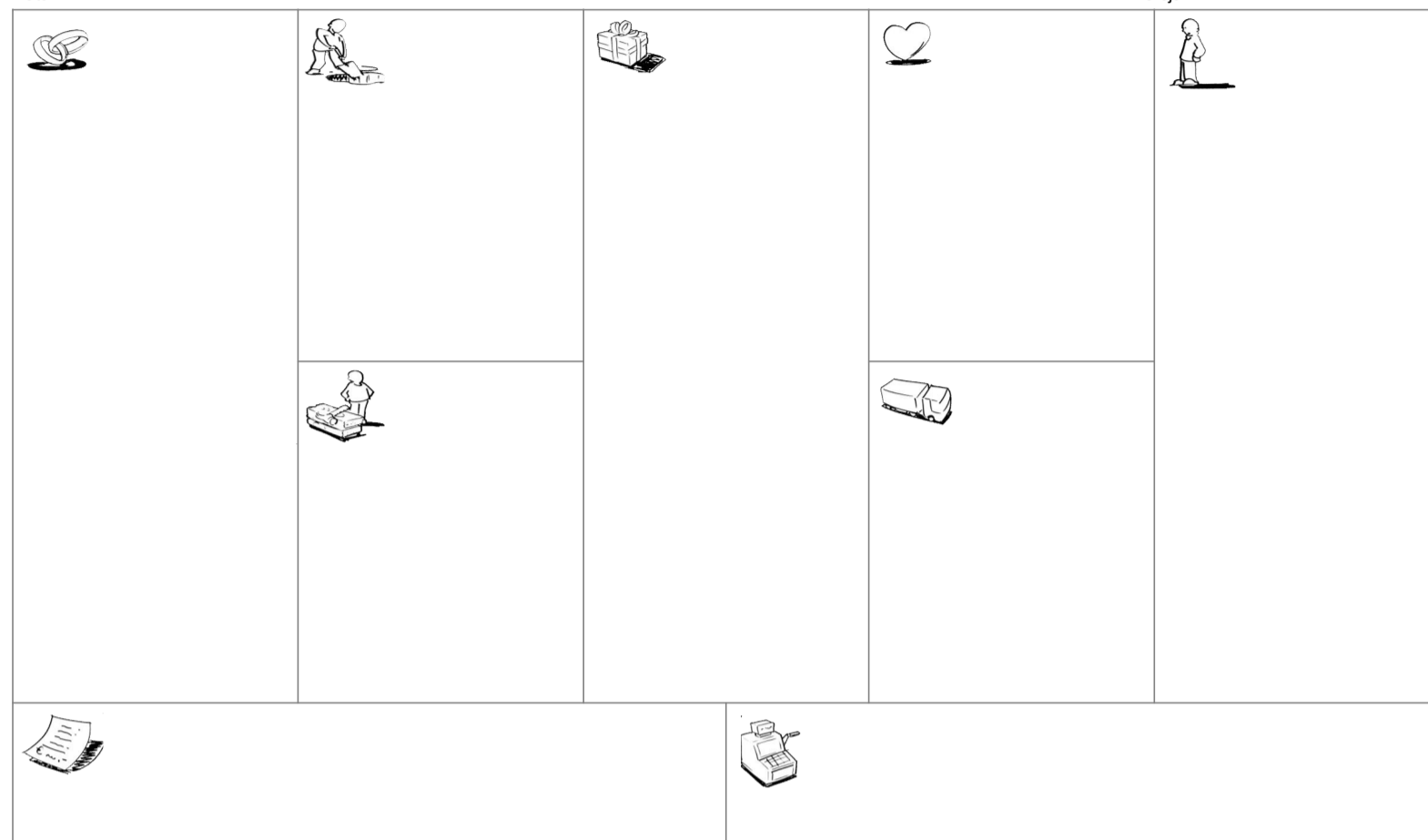
Wersja: .....


Model biznesowy (kanwa podstawowa) .....



Data: .....

Wersja: .....



Rys. JAM

www.businessmodelgeneration.com

This work is licensed under the Creative Commons Attribution-ShareAlike 3.0 Unported License. To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.

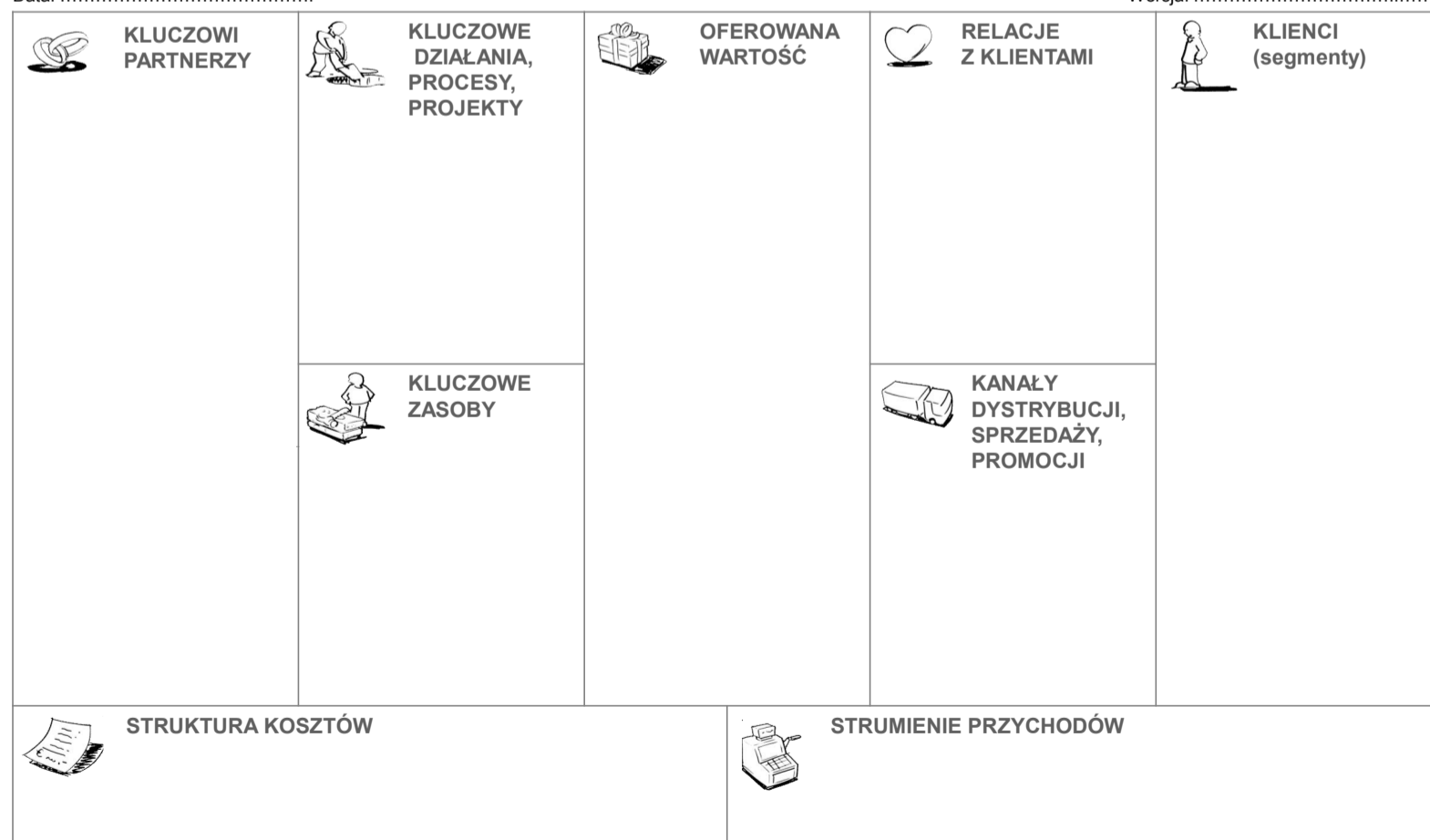
© CAPFUL

Model biznesowy: firma, organizacja, szkoła wyższa,



Data: .....

Wersja: .....










Rys. JAM

www.businessmodelgeneration.com

This work is licensed under the Creative Commons Attribution-ShareAlike 3.0 Unported License. To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.

© CAPFUL

# Kanwa osobistego modelu biznesowego TY

 <p><b>KLUCZOWI PARTNERZY</b></p> <p>Kto Ci pomaga? Kto Cię wspiera?</p>	 <p><b>KLUCZOWA DZIAŁALNOŚĆ, PROCESY, OPERACJE</b></p> <p>Co robisz? Jak tworzysz wartość?</p>	 <p><b>OFEROWANA WARTOŚĆ</b></p> <p>Jak możesz pomóc? Jaką wartość oferujesz innym?</p>	 <p><b>RELACJE Z KLIENTAMI</b></p> <p>W jakie interakcje wchodzisz?</p>	 <p><b>KLIENCI</b></p> <p>Komu pomagasz?</p>
 <p><b>STRUKTURA KOSZTÓW MODELU BIZNESOWEGO TY</b></p> <p>Jakie ponosisz koszty?</p>		 <p><b>STRUMIENIE PRZYCHODÓW</b></p> <p>Co dostajesz w zamian?</p>		

www.businessmodelgeneration.com

This work is licensed under the Creative Commons Attribution-ShareAlike 3.0 Unported License. To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.

Rys. JAM

# Kanwa **osobistego** modelu biznesowego TY [ najważniejszy model biznesowy w Twoim życiu ]

Data: .....

 <p>Kto Ci pomaga?</p>	 <p><b>Co robisz? W czym jesteś najlepszy(a)?</b></p> <p>Zadania które wykonujesz \ I które odróżniają Cię od innych</p>	 <p><b>Jak możesz pomóc?</b></p> <p>Jaką pracę wykonujesz dla „Klienta”? Jakie korzyści osiąga dzięki Tobie Klient?</p>	 <p><b>W jakie relacje wchodzisz?</b></p>	 <p><b>Komu pomagasz?</b></p> <p>Komu podlegasz? Kto jest Twoim szefem? Komu dostarczasz wartość? Jakiej społeczności / idei służysz?</p>
 <p><b>Kim jesteś i co masz unikalnego?</b></p> <p>Zainteresowania Umiejętności Zdolności Osobowość Wiedza Doświadczenie Kontakty osobiste i zawod. Aktywa materialne i niematerialne.</p>		 <p><b>Skąd Cię znają? Jak dostarczasz swoją wartość?</b></p>		
 <p>Jakie ponosisz koszty?</p>		 <p>Co otrzymujesz w zamian za oferowaną wartość?</p>		

www.businessmodelYou.com

This work is licensed under the Creative Commons Attribution-ShareAlike 3.0 Unported License. To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.

Rys. JAM

## Zmieniamy się

### Ćwiczenie:

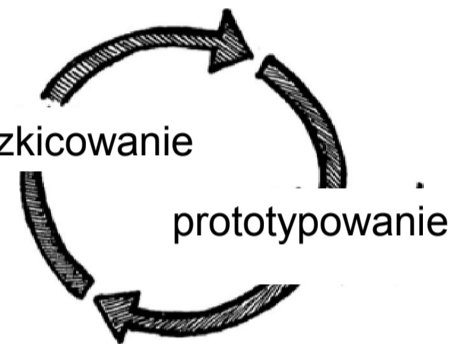
- 10 moich najczęstszych działań
- 5 moich ulubionych działań
- 5 – mogę i chcę to robić

- Moje cele a model TY
- ZMIANA punktu widzenia

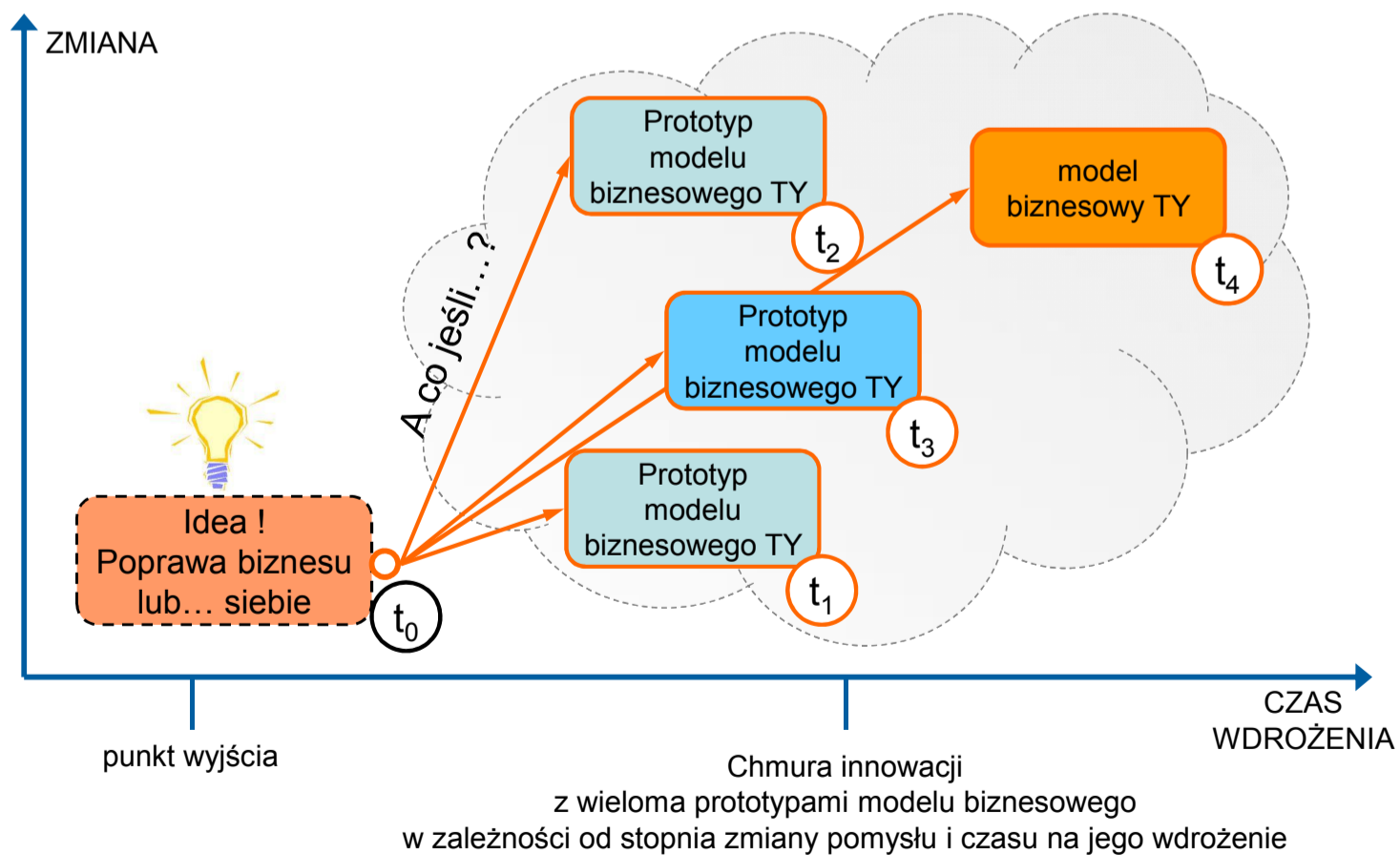


- Zmiana modelu biznesowego – szkic → prototyp: TY → YT szkicowanie

- Wychodzenie poza aktualne modele myślowe
- Tworzenie NOWEGO
- Identyfikowanie słabych / mocnych stron
- Modyfikowanie: dodać, usunąć, wzmocnić, ograniczać



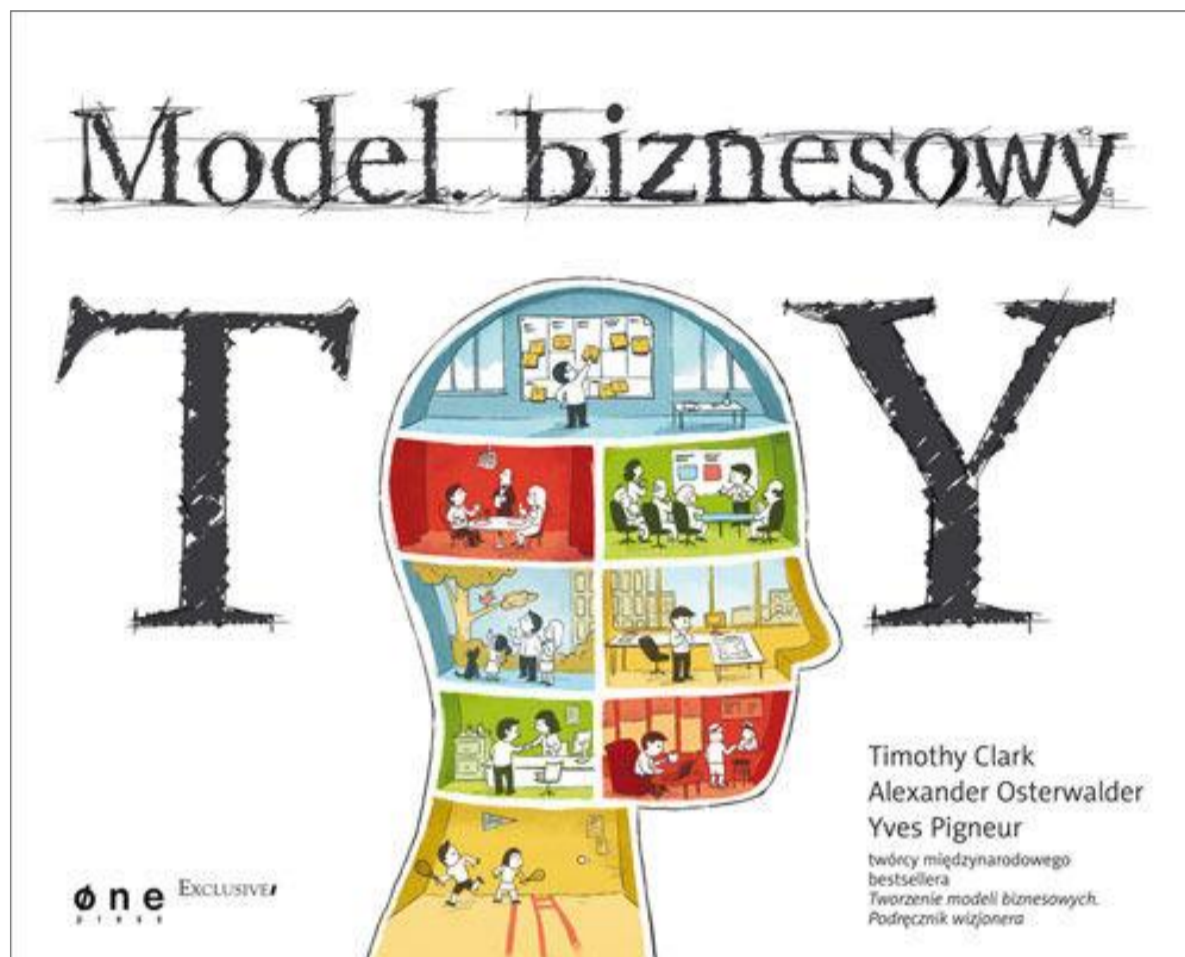
## Fazy generowania modelu biznesowego (w tym modelu biznesowego TY)





Polecam:

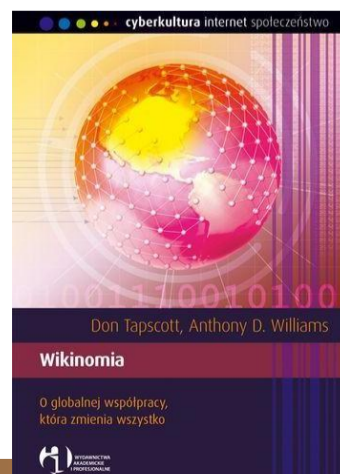
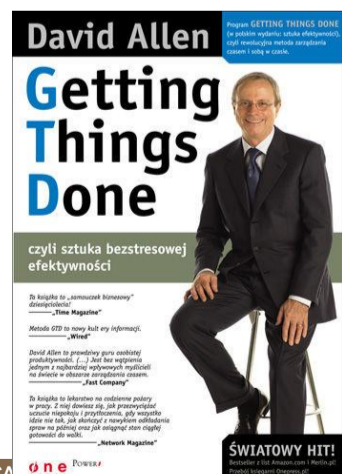
capful



© CAPFUL

Polecam:

capful



© CA

z czym opuszczam te warsztaty?



© CAPFUL



capful

**Adres** Capful Polska Sp. z o.o.  
ul. Miodowa 1 | Grochowska 249/251  
00-080 | 04-001 Warszawa (Polska)  
**Tel** +48 22 463 96 11  
**Fax** +48 22 379 74 36  
**Email** info@capful.com.pl  
**Web** www.capful.com.pl  
**Info** Lucjan Paszkiewicz, +48 509 918 341,  
lucjan.pasziewicz@capful.com.pl

**Capful Oy Ltd.**  
Eteläesplanadi 22 A  
FI-00130 Helsinki (Finland)  
+358 10 2813 960  
  
info@capful.fi  
www.capful.fi  
Arto Kaunonen, +358 503 56 07 17  
arto.kaunonen@capful.fi

© CAPFUL