

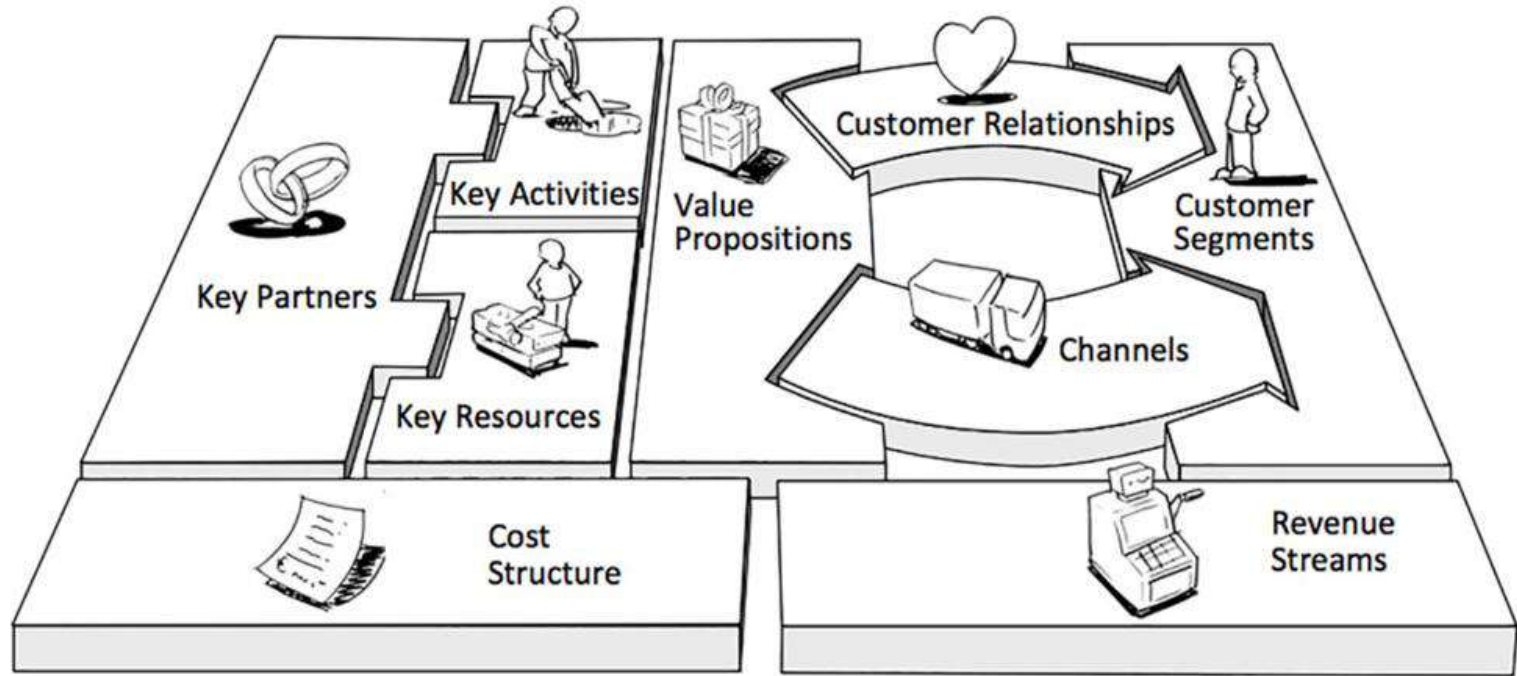


Mašinski fakultet
Katedra za industrijsko inženjerstvo

Industrijski menadžment
-vežbe-

BUSINESS MODEL CANVAS

Struktura modela



APPLE

 Ključni partneri • Programeri softvera i aplikacija trećih strana • Dobavljači • Proizvođači • Maloprodajni partneri 	 Ključne aktivnosti • Istraživanje i razvoj (R&D) • Analiza i čuvanje podataka • Inovacije • Izgradnja snažne tehnološke infrastrukture  Ključni resursi • Apple ekosistem • Tehnološka imovina (resursi i znanja) • Maloprodajni objekti	 Vrednosna ponuda • Integracija sa različitim uređajima (unutar Apple ekosistema) • Pouzdano čuvanje podataka • Visok kvalitet, inovativni i jedinstveni proizvodi • Jednostavno i intuitivno korisničko iskustvo • Bezbednost i privatnost podataka 	 Odnos sa kupcima • Lojalnost brendu • Dugoročni odnos sa korisnicima • Personalizovano iskustvo i podrška • Jedinstveni proizvodi i ekosistem koji podstiče zadržavanje korisnika  Kanali • Zvaničan veb-sajt • Onlajn platforme (iTunes, iCloud, App Store itd.) • Maloprodajni objekti (Apple Store) • Ovlašćeni distributeri i partneri	 Segmenti kupaca • Masovno tržište (široka potrošačka publika) • Preduzeća (poslovni korisnici) 
 Struktura troškova • Razvoj proizvoda (istraživanje i razvoj) • Zaposleni • Marketing i oglašavanje • Proizvodnja i nabavne aktivnosti • Održavanje infrastrukture i usluga • Maloprodajni objekti i distribucija		 Izvori prihoda • Prodaja proizvoda (hardver) • Onlajn usluge (App Store, iCloud, iTunes itd.) • Usluge i pretplate (npr. Apple Music, Apple TV+, iCloud+) • Prodaja dodatne opreme i pratećih proizvoda		

POSLOVNI MODEL KANVAS (Tesla)



Ključni partneri



- OEM savezi
- Proizvodnja i nabavka (kompanije poput Toyote)
- Kompanije za lizing vozila
- Glavni dobavljači
- Dana Holding
- Panasonic
- Vladine institucije

Ključne aktivnosti



- Istraživanje i razvoj (R&D)
- Dizajn
- Inovacije (npr. projekat Leap)
- Razvoj softvera
- Prodaja i marketing
- Izgradnja i održavanje mreže stanica za punjenje

Ključni resursi



- Znanje o električnim vozilima i tehnologiji
- Inverteri
- Sistem baterija
- Efikasno hlađenje
- Automatizacija i inženjering

Vrednosna ponuda



- Vozila vrhunske klase – potpuno električna (EV)
- Napredna tehnologija električnih vozila
- Solarni energetske sistemi
- Visoke performanse, bezbednost i inovativan dizajn

Odnosi sa kupcima



- Korisnička podrška i servisno iskustvo
- Brend
- Reputacija
- Besplatno ili povoljno punjenje na Tesla mreži stanica

Kanali



- Maloprodajni saloni i galerije
- Partnerski kanali
- Onlajn prodavnica (zvanični veb-sajt)
- Konferencije i prodajni događaji
- Servisni centri

Segmenti kupaca



- Luksuzni segment (visoka klasa – sedan ili SUV)
- Srednji cenovni segment
- Komercijalna vozila (usmerena ka transportu i logističkim kompanijama)
- Ekološki orijentisani kupci
- Entuzijasti brzih sportskih vozila
- Korisnici koji cene inovacije i tehnologiju
- Zajednica pristalica Tesle
- Pratioci Elona Maska

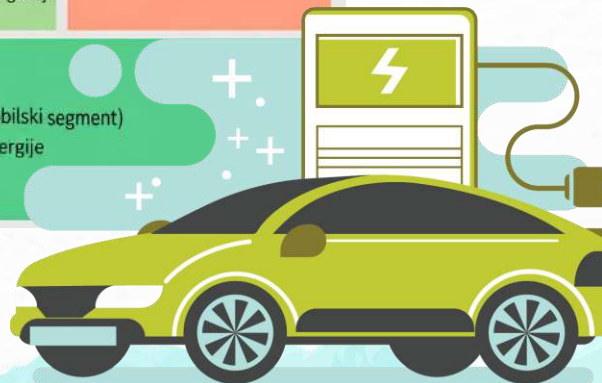
Struktura troškova



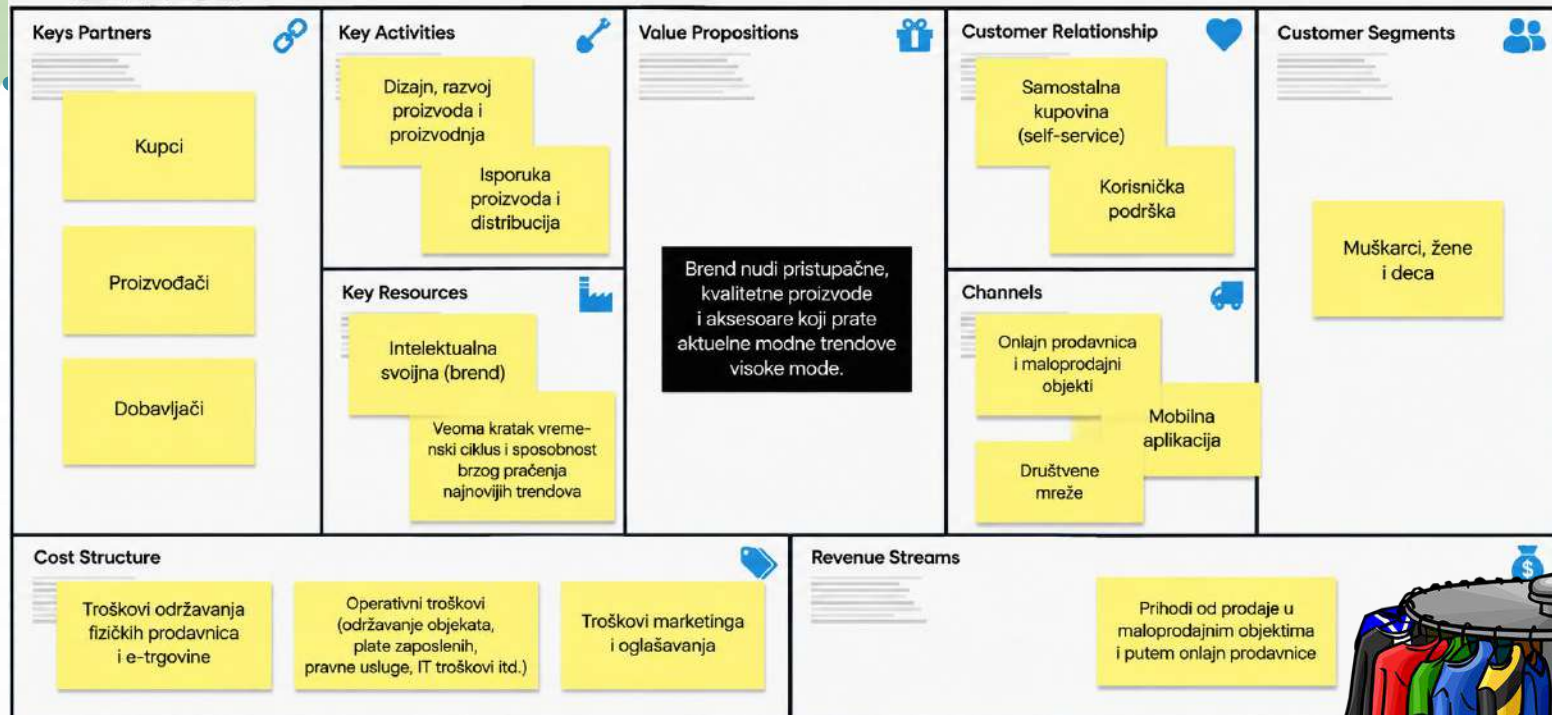
- Troškovi materijala, rada i proizvodni opšti troškovi (COGS)
- Prodaja, opšti i administrativni troškovi
- Istraživanje i razvoj
- Troškovi restrukturiranja
- Kamate, porezi i ostali troškovi

Izvori prihoda

- Prihodi od prodaje automobila (automobilski segment)
- Prihodi od proizvodnje i skladištenja energije (energetski segment)



ARA - Business Model Canvas



NETFLIX NETFLIX POSLOVNI MODEL

Ključni partneri



- Investitori
- Produkcijske kuće i medijski studiji
- Filmski stvaraoci i sindikati
- Bioskopi i pozorišta
- Televizijske mreže
- Amazon AWS (cloud infrastruktura)
- Kompanije iz oblasti potrošačke elektronike (uređaji)
- Regulatorna tela

Ključne aktivnosti



- Istraživanje i razvoj tehnologije
- Licenciranje sadržaja
- Produkcija originalnog sadržaja
- Distribucija sadržaja
- Analiza podataka
- Prodaja i marketing

Ključni resursi



- Brend
- Aplikacije i veb-sajt
- Platforma i tehnologija
- Zaposleni
- Filmski stvaraoci / producenti
- Nagrade i priznanja

Vrednosna ponuda



- Zabava dostupna 24/7 na zahtev
- Širok izbor filmova, serija i dokumentaraca u visokoj rezoluciji
- Strimovanje sadržaja
- Neograničen pristup
- Originalni Netflix sadržaji
- Personalizovane preporuke
- Probni period od 30 dana
- Bez reklama

Odnosi sa kupcima



- Samouslužna usluga (self-service)
- Gledanje na zahtev (on-demand)
- Jednostavno korišćenje
- Personalizovana preporuka i korisnička podrška

Kanali



- Bilo koji uređaj (TV, računar, telefon, tablet)
- Netflix aplikacija
- Usmena preporuka
- Onlajn oglašavanje
- Oflajn oglašavanje
- Društvene mreže

Segmenti kupaca



- Široka potrošačka publika (globalno tržište)
- Mikrosegmentacija (korisnici sa različitim preferencijama)
- Segmentacija po načinu korišćenja
- Geografska segmentacija (različite zemlje i regioni)
- Segmentacija po sadržaju, jeziku i interesovanjima (žanrovi, uzrast, stil života)
- Pojedinci, porodice, studenti itd.



Struktura troškova

- Produkcija originalnog sadržaja
- Licenciranje sadržaja
- Istraživanje i razvoj tehnologije
- Infrastruktura (AWS – cloud usluge)
- Marketing i oglašavanje
- Troškovi obrade plaćanja
- Opšti i administrativni troškovi
- Plate zaposlenih



Izvori prihoda

- Pretplatnički model (mesečne ili godišnje pretplate)
- Prikazivanje licenciranog sadržaja drugim platformama (budući model)
- Prodaja i licenciranje Netflix originalnog sadržaja
- Izdavanje DVD sadržaja (raniji model)





COCA-COLA BUSINESS MODEL CANVAS

Globalna snaga brenda. Ogromna distribucija. Svakodnevna potražnja za pićima.



KLJUČNI PARTNERI

- Partneri za flaširanje (bottling partneri)
- Maloprodajni lanci i supermarketi
- Restorani, kafići i ugostiteljski objekti
- Dobavljači sirovina i ambalaže
- Logistički i distributivni partneri
- Automati za prodaju i partneri za fontane
- Marketing i sportski sponzori
- Lokalne zajednice i vladine institucije



KLJUČNE AKTIVNOSTI

- Brendiranje, marketing i oglašavanje
- Razvoj novih proizvoda i upravljanje portfoliom
- Proizvodnja koncentrata
- Kontrola kvaliteta
- Upravljanje distributivnom mrežom
- Prodaja, promocije i upravljanje brendom
- Proširenje tržišta i lokalna prilagođavanja
- Inicijative održivosti i upravljanje ambalažom



KLJUČNI RESURSI

- Snaga brenda Coca-Cola
- Tajne formule i recepture
- Globalna mreža za flaširanje
- Široka distributivna mreža
- Marketing i brend kapaciteti
- Portfelj proizvoda (Coca-Cola, Fanta, Sprite itd.)
- Prisustvo na maloprodajnim mestima
- Stručni kadar i istraživanje i razvoj (R&D)



VREDNOSNA PONUDA

- Ikoničan i prepoznatljiv brend
- Osvežavajući ukus i dosledan kvalitet
- Širok asortiman pića za različite prilike i ukuse
- Dostupnost širom sveta
- Stvaranje emocionalne povezanosti i pozitivnih iskustava
- Pristupačne cene i različite veličine pakovanja
- Opcije sa smanjenim sadržajem šećera i bez šećera
- Brza dostupnost kroz maloprodajne i ugostiteljske kanale



ODNOSI SA KUPCIMA

- Lojalnost brendu
- Emotivne priče i kampanje
- Promocije i sezonske aktivnosti
- Angažovanje na društvenim mrežama
- Podrška prodajnim mestima i partnerima
- Sponzorstva i prisustvo na događajima
- Dosledno korisničko iskustvo



KANALI

- Supermarketi i hipermarketi
- Prodavnice i kiosci
- Restorani, kafići i brza hrana
- Automati za prodaju
- Bioskopi, stadioni i događaji
- E-trgovina i platforme za dostavu
- Veleprodajni distributeri
- Globalna maloprodajna mreža



SEGMENTI KUPACA

- Široka potrošačka publika (svakodnevni potrošači)
- Porodice i domaćinstva
- Deca, tinejdžeri i mladi odrasli
- Odrasli potrošači
- Potrošači van kuće (restorani, kafići, događaji, putovanja)
- Različiti geografski regioni i tržišta
- Potrošači sa različitim preferencijama (klasična, zero, light, aromatizovana)
- Maloprodajni kupci i veleprodaje
- Turisti i potrošači u pokretu



STRUKTURA TROŠKOVA

- Marketing i oglašavanje
- Proizvodnja koncentrata i sirovina
- Ambalaža (boce, limenke, etikete)
- Flaširanje i proizvodni pogoni
- Logistika i transport
- Prodaja i distribucija
- Istraživanje i razvoj (R&D)
- Plate zaposlenih
- Opšti i administrativni troškovi
- Inicijative održivosti i ekološki projekti



IZVORI PRIHODA

- Prodaja gotovih pića (maloprodajni i ugostiteljski objekti)
- Prodaja sirupa i koncentrata partnerima za flaširanje
- Prodaja različitih varijanti proizvoda (klasična, zero, light, aromatizovana)
- Licenciranje brenda i proizvoda
- Posebne edicije i partnerstva (npr. sportska sponzorstva, događaji)



Coca-Cola

The Business Model Canvas Aplikacija za online kurseve

Key partners

What are your key partners to get competitive advantage?

Partnerstva sa univerzitetima ili organizacijama za pružanje akreditovanih kurseva

Partnerstva sa platformama za online plaćanje i hosting

Key activities

What are the key steps to move ahead to your customers?

Razvoj online kurseva i materijala

Marketing i promocija kurseva

Tehnička podrška i održavanje platforme

Key resources

What resources do you need to make your idea work?

Stručni predavači i edukatori iz različitih oblasti

Tehnička infrastruktura za hosting i održavanje platforme

Marketing tim za promociju kurseva

Key propositions

How will you make your customers' life happier?

Pristup visokokvalitetnim online kursevima iz različitih oblasti

Mogućnost učenja u svom tempu i prilagođavanje individualnim potrebama

Interaktivni materijali, vežbe i ocenjivanje za praćenje napretka

Customer relationships

How often will you interact with your customers?

Automatizovani sistem za prijavu, plaćanje i pristup kursevima

Korisnička podrška putem e-pošte ili četa za rešavanje pitanja i problema

Channels

How are you going to reach your customers?

Online platforma za pristup kursevima i materijalima

Digitalni marketing, uključujući društvene mreže, blogove i e-poštu

Customer segments

Who are your customers? Describe your target audience in a couple of words.

Studenti na fakultetu i univerzitetu koji žele dodatnu podršku i materijale za učenje

Profesionalci koji žele unaprediti svoje veštine ili steknuti nova znanja

Organizacije koje žele pružiti obuku svojim zaposlenima

Cost Structure

How much are you planning to spend on the product development and marketing for a certain period?

Troškovi razvoja i održavanja platforme

Plata za zaposlene

Marketing i reklamni troškovi

Revenue Streams

How much are you planning to earn in a certain period? Compare your costs and revenues.

Naknada za pristup pojedinačnim kursevima ili pretplata za neograničen pristup svim kursevima

Partnerstva sa univerzitetima ili organizacijama za prodaju njihovih kurseva

Zadatak za studente #2:

- *Kreirati Business Model Canvas-a*
- *Svi studenti treba da kreiraju svoj Kanvas, posredstvom web alata: <https://miro.com/templates/business-model-canvas/> Kreirani model treba da podele sa nastavnikom i saradnikom, šerovanjem preko naloga: imihajlovic73@gmail.com kao i na mail (cosovicermine2309@gmail.com)*