



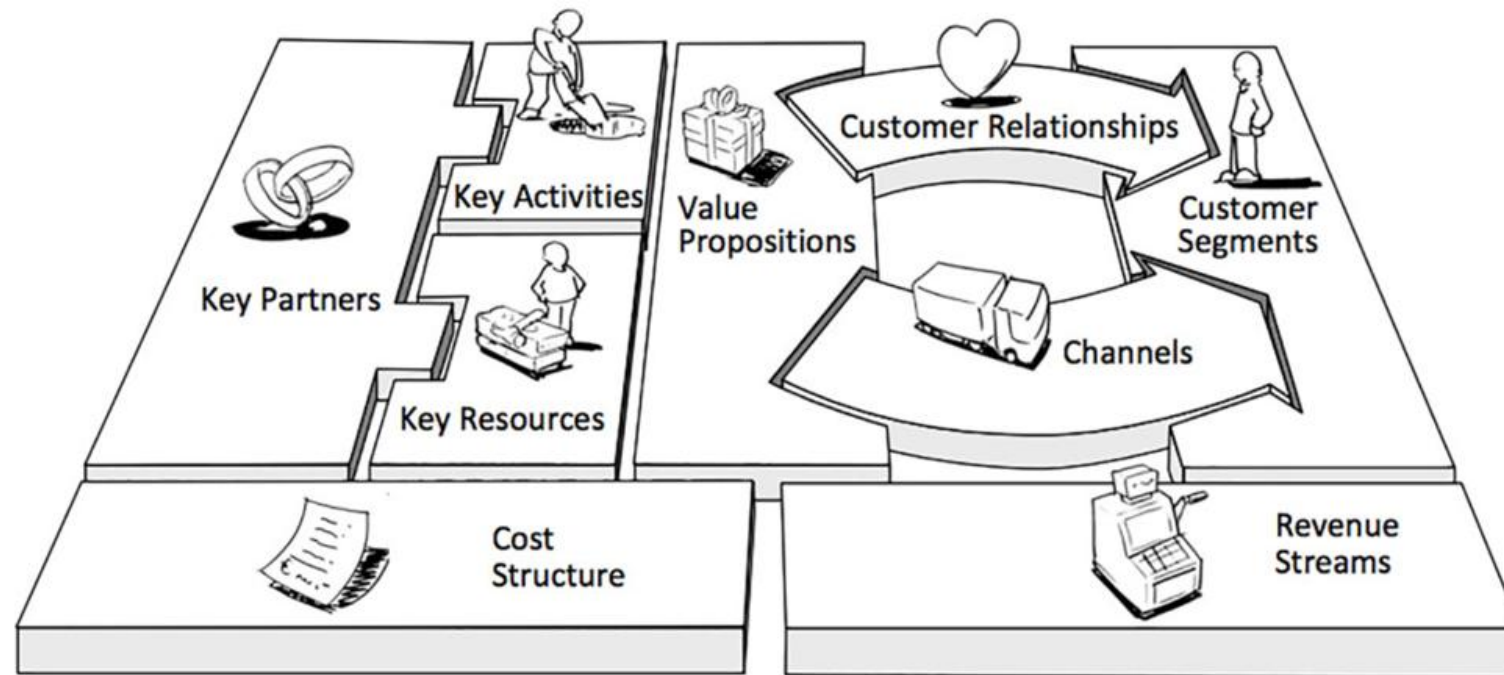
VREDNOVANJE PROJEKATA U OBLASTI INFORMACIONIH TEHNOLOGIJA

-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

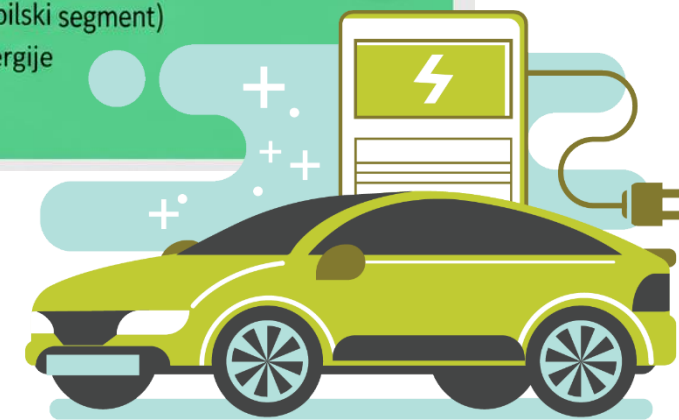


- Troškovi materijala, rada i proizvodni opšti troškovi (COGS)
- Prodaja, opšti i administrativni troškovi
- Istraživanje i razvoj
- Troškovi restrukturiranja
- Kamate, porezi i ostali troškovi

Izvori prihoda



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





NETFLIX NETFLIX POSLOVNI MODEL

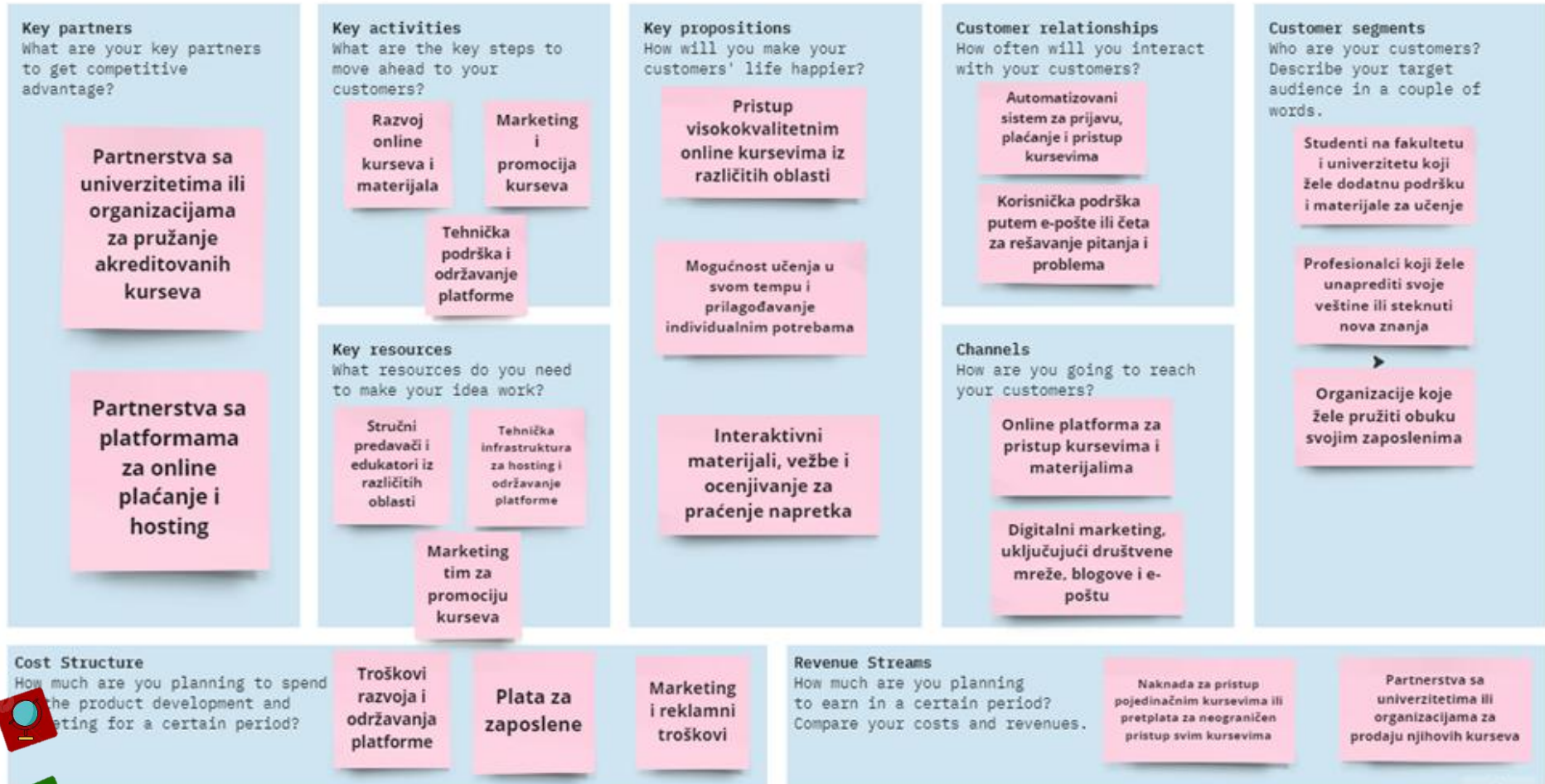
Ključni partneri 	Ključne aktivnosti  Ključni resursi 	Vrednosna ponuda 	Odnosi sa kupcima  Kanali 	Segmenti kupaca 
• Investitori • Produkcijske kuće i medijski studiji • Filmski stvaraoci i sindikati • Bioskopi i pozorišta • Televizijske mreže • Amazon AWS (cloud infrastruktura) • Kompanije iz oblasti potrošačke elektronike (uređaji) • Regulatorna tela	• Istraživanje i razvoj tehnologije • Licenciranje sadržaja • Produkcija originalnog sadržaja • Distribucija sadržaja • Analiza podataka • Prodaja i marketing • Brend • Aplikacije i veb-sajt • Platforma i tehnologija • Zaposleni • Filmski stvaraoci / producenti • Nagrade i priznanja	• 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	• Samouslužna usluga (self-service) • Gledanje na zahtev (on-demand) • Jednostavno korišćenje • Personalizovana preporuka i korisnička podrška • Bilo koji uređaj (TV, računar, telefon, tablet) • Netflix aplikacija • Usmena preporuka • Onlajn oglašavanje • Oflajn oglašavanje • Društvene mreže	• 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 		Izvori prihoda 		
• 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		• Pretplatnički model (mesečne ili godišnje pretplate) • Prikazivanje licenciranog sadržaja drugim platformama (budući model) • Prodaja i licenciranje Netflix originalnog sadržaja • Izdavanje DVD sadržaja (raniji model)		





The Business Model Canvas

Aplikacija za online kurseve



miro

Source: [Strategyzer AG](#) | License: [CC By-SA 3.0](#)



Zadatak za studente # II

- Studenti rade na istom primeru proizvoda/usluge koji su predložili u okviru prethodnog zadatka
- U okviru ovog zadatka, studenti popunjavaju deo Business Model Canvas-a koji se odnosi na **Value Proposition - Key proposition** (o koji unose svoj predlog projekta – odnosno od kojih se proizvoda-usluga sastoji konačni paket nove vrednosti koji planiraju da razviju)
- Potom popunjavaju deo koji se odnosi na **Customer Segments** – gde opisuju segmente tržišta kojima može biti ponuđen novi proizvod/usluga
- Popuniti deo Business Model Canvas-a koji se odnosi na **kanale distribucije - korisničke kanale** (o koji unose svoje ideje o načinima kako će se povezati sa svojim segmentima kupaca, odnosno kako će vršiti prodaju i kontakt sa klijentima, kao i eventualne post-prodajne usluge)



Zadatak za studente # II

- Popuniti deo Business Model Canvas-a **odnosi sa kupcima**- (u koji studenti svoje ideje o vrstama odnosa sa kupcima koji planiraju da ostvare u svom poslovnom modelu)
- Popuniti deo Business Model Canvas-a koji se odnosi na **ključne resurse** (u koji studenti unose svoje ideje o vrstama neophodnih resursa koji će omogućiti kreiranje predložene vrednosti, omogućiti funkcionisanje kanala komunikacije/distribucije, kao i omogućiti adekvatan odnos sa klijentima)
- Popuniti deo Business Model Canvas-a koji se odnosi na **ključne partnere** (u koji unose svoje ideje o vrstama neophodnih partnerstava i o tipovima partnerstva koji će se ostvariti u okviru lanca snabdevanja)



Zadatak za studente # II

- Popuniti deo Business Model Canvas-a koji se odnosi na **ključne aktivnosti** (u koji unose svoje ideje o vrstama neophodnih aktivnosti koje treba preduzeti da bi se kreirao/proizveo/konfigurisao predloženi projekat i/ili usluga. Takođe, razmišljati i o aktivnostima koje su neophodne za realizaciju odnosa sa kupcima, kao i za realizaciju veza sa kupcima)
- Business Model Canvas uključuje i segmente: **Struktura troškova** (Cost Structure) i **Linije prihoda** (Revenue Stream). Kod strukture troškova, razmotriti ukupne troškove razvoja navedenog proizvoda/usluge. Kod linije prihoda, sagledati sve potencijalne prihode na godišnjem nivou
- Svi studenati trebaju da kreiraju svoj konačni kanvas, posredstvom web alata: <https://miro.com/templates/business-model-canvas/> Kreirani model trebaju da podele sa nastavnikom i asistentom, šerovanjem preko naloga: imihajlovic73@gmail.com , cosovicermine2309@gmail.com