



Případová studie – Tvorba osobního business modelu

Předmět Business modely

Jméno a příjmení:

UČO:

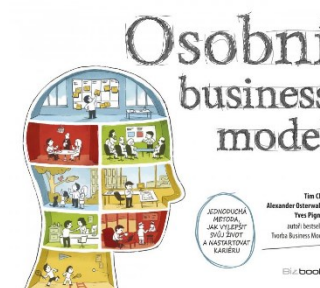
Vytvořte svůj vlastní osobní business model, ten je spojen s Vaší osobností a vhodnými schopnostmi, dovednostmi, znalostmi a zájmy pro danou aktivitu podnikatelskou/pracovní apod. Pro budoucí rozvoj a kariérní změny je vhodné vytvořit stávající osobní business model a podrobit jej hlubšímu přezkumu – co a jak opravdu chcete změnit a kam se chcete posunout (vytvořit si svůj dream job je mnohem vhodnější, než si jej najít).

Osobní business model se tedy skládá z ekvivalentů klasického canvasu:

1. Kdo jste/co máte (klíčové zdroje)
2. Co děláte (klíčové činnosti)
3. Komu pomáháte (zákazníci)
4. Jak pomáhám (nabízená hodnota)
5. Jak se o vás dozvědí/Jak dodáváte své služby (marketingové kanály)
6. Jak jednáte a komunikujete (vztahy se zákazníky)
7. Kdo Vám pomáhá (klíčoví partneři)
8. Co získáte (zdroje příjmů)
9. Co dáváte (náklady)

TIP:

- využijte dostupné materiály v IS pro tvorbu Vašeho osobního business modelu,
- Kniha Osobní business model (2023), Clark T., Osterwalder, A., Pigneur, Y. Bizbooks.





Plán osobního modelu

Klíčoví partneři – Kdo Vám pomáhá	Klíčové aktivity – Co děláte	Nabízená hodnota – Jak pomáháte	Vztahy se zákazníkem – Jak komunikujete	Zákaznické segmenty – Komu pomáháte
	Klíčové zdroje – Kdo jste a co máte		Marketingové kanály – Jak se o vás dozvědí a jak své služby dodáváte	
Náklady – Co dáváte			Zdroje příjmů – Co získáváte	