



SKIVRE Учебен модул 10:

Аспекти на устойчивостта

Организация, финансиране и
елементи на добавената
стойност

Автори:

Карин Дрда-Кюн

Анжела Иванова

Волфганг Книйски

Институции:

**media k GmbH,
Германия**

ИНИ-Новация

България ООД



Съфинансиран от програма
„Еразъм+“
на Европейския съюз

Подкрепата на Европейската комисия за изготвянето на тази публикация не представлява одобрение на нейното съдържание, което отразява единствено възгледите на авторите. Комисията не носи отговорност за каквото и да било използване на информацията, която се съдържа в настоящата публикация. Проект № 2018-1-DE02-KA202-005023

Декларация за авторско право:



Тази разработка се разпространява под лиценз *Криейтив Комънс Признание - Некомерсиално - Споделяне на споделеното 4.0. Международен лиценз*

Можете свободно:

- да споделяте — да копирате и разпространявате материала на произволен носител и в произволен формат
- да адаптирате (да създавате производни материали) — да редактирате, видоизменяте и да създавате нов материал, опирайки се на настоящия

при следните условия:

- Признание — вие трябва дадете съответните указания, свързани с авторството, да дадете линк към лиценза и да посочите всички направени промени, ако има такива. Можете да направите това както сметнете за целесъобразно, но не и по начин, който би означавал, че лицензодателят одобрява вас или вашия начин на използване на произведението.
- Некомерсиално — вие нямате право да използвате този материал за търговски цели.
- Споделяне на споделеното (при същите условия) — ако редактирате, видоизменяте и да създавате нов материал, опирайки се на стария, вие сте длъжни да разпространявате преправените от вас части при условията на лиценза, под който се разпространява оригинала.

Проверете знанията си

Упражнения

Упражнение 10.1. – Бариери за преодоляване в средата

Моля избройте бариерите, които оформят средата в и около манастира. После обяснете как ще ги преодолеете.

Бариера	Как да се преодолее

Упражнение 10.2. – Проверете знанията си за вашите клиенти










Във всички предишни модули вие откривате множество препратки към целевите групи и клиенти. Проверете модулите и техните упражнения отново и разсъждавайте за това какво вече знаете за клиентите.

Упражнение 10.3. – План за участие на заинтересовани страни

Моля подгответе план за участие на заинтересованите страни за два различни продукта във вашето избрано портфолио!

Упражнение 10.4. – Платно на бизнес модела

Моля подгответе платно на бизнес модела за два различни продукта в избраното ви портфолио!

The Business Model Canvas					Designed for:	Designed by:	Date:	Version:
Ключови партньорства 	Ключови дейности 	Предложения за стойност 	Взаимоотношения с клиентите 	Клиентски сегмент 				
	Ключови ресурси 		Канали 					
Структура на разходите 			Приходни потоци 					

© CC BY-SA 4.0 | This work is licensed under the Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License. To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.

DESIGNED BY: Strategyzer AG
The makers of Business Model Generation and Strategyzer

Strategyzer
strategyzer.com

Упражнение 10.5. – Бариери за постигане на устойчивост в продажбите на продукти

Моля изредете бариерите, които оформят предприемаческата среда в и около манастира и обяснете как ще ги преодолеете! Започнете като първо изберете манастирски продукт и помислете върху това, кои фактори биха повлияли върху постигането на устойчивост в продажбите му.