



WaysTUP!

VALUE CHAINS FOR DISRUPTIVE TRANSFORMATION OF URBAN BIOWASTE INTO BIOBASED PRODUCTS IN THE CITY CONTEXT

Výstup 6.2: Analýza obchodních modelů

Tento výstup je přímým výsledkem úkolu 6.2 s názvem "Vývoj a nastavení inovativních obchodních modelů a marketingových strategií pro zhodnocování městského bioodpadu". Úkol 6.2 předpokládá vývoj a praktické zavedení nových inovativních obchodních modelů na základě výsledků projektu.

Cílem výstupu je shromáždit a analyzovat relevantní informace o obchodních modelech a jejich významu, vyjmenovat a představit základní typy obchodních modelů a zaměřit se na oběhové modely, jejichž role v cirkulární ekonomiky je podrobně vysvětlena. Význam obchodního modelu je vnímán vzhledem k tomu, že se jedná o nástroj, který pomáhá organizaci (soukromé i veřejné) definovat, kde se podnik nachází v hodnotovém řetězci; určit, co z něj spotřebitel získá; určit budoucnost podniku - zda uspěje, nebo ne. Úspěšná implementace jakéhokoli typu obchodního modelu do značné míry závisí na pozornosti věnované specifickým charakteristikám jeho stavebních prvků, jako jsou cykly, strategie, tvorba hodnoty, vztahy se zákazníky, toky příjmů atd.

Dokument rovněž představuje katalog relevantních nástrojů pro vývoj obchodních modelů a bude sloužit jako podkladový výzkum pro další vývoj jednotlivých obchodních modelů. Při hledání nejvhodnějšího nástroje pro tvorbu obchodních modelů pro účastníky projektu WaysTUP! projektu, jehož prostřednictvím lze vygenerovanou inovaci uvést na trh, jsme analyzovali nástroje obchodních modelů, které jsou široce používány a které lze uplatnit v kontextu projektu WaysTUP! Podnikatelský model Canvas, Lean Startup Canvas, Value Proposition Canvas a Prototyping Canvas. Každý z uvedených nástrojů má své silné a slabé stránky, takže jedním z důležitých dalších kroků je vyvinout vlastní sadu nástrojů pro vývoj obchodního modelu, která bude vyhovovat pilotům.

Protože tento výsledek je vnímán jako silný základ pro úspěšný rozvoj inovativních obchodních modelů pro WaysTUP! pilotních projektů, analyzuje také úspěšné případové studie, které jsou uvedeny v přílohách. Analýza úspěšných příkladů z evropského trhu (země EU) ukazuje, jakým způsobem organizace překonaly počáteční překážky, jak úspěšně umístily své bioprodukty na trh, jak zajistily stabilní financování sektoru výzkumu a vývoje a začaly generovat příjmy, a to vše díky aplikaci základních principů cirkulární ekonomiky.