

Platno poslovnog modela

Predložak

Informacije o projektu

|  |  |
| --- | --- |
| Naziv projekta | LIFE LOOP – Energetske zajednice – Lokalno vlasništvo nad energijom |
| Sporazum o dodjeli bespovratnih sredstava | 101077085 |
| Trajanje projekta | 2022 – 2025 |
| Koordinator projekta | Energetski gradovi |
| Radni paket RezultatOdgovorni partner | WP5 D5.2 Set predložaka Electra energetska zadruga |

**Izjava o odricanju od odgovornosti**

Isključiva odgovornost ove publikacije leži na autorima i odražava samo mišljenje autora. Izražena stajališta i mišljenja ne odražavaju nužno stajališta i mišljenja Europske komisije ili CINEA-e. Ni Europska unija ni tijelo koje dodjeljuje bespovratna sredstva ne mogu se smatrati odgovornima za njih.

Konzorcij LIFE LOOP u cjelini niti bilo koja pojedinačna strana ne pružaju nikakvo jamstvo da su informacije predstavljene u ovom dokumentu prikladne za neposrednu uporabu i neće prihvatiti nikakvu odgovornost za bilo kakav gubitak ili štetu koju pretrpe bilo koja osoba i/ili subjekt koji koristi te informacije

 Projekt je financiran sredstvima programa LIFE Europske unije na temelju ugovora o dodjeli bespovratnih sredstava br. 101077085

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | Namijenjena za: | Ispunjen od strane: | Datum: | Verzija: |
| Poslovni Model |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| Ključni partneri | Ključne aktivnosti | Prijedlog vrijednosti | Odnosi s klijentima | Segmenti kupaca |
| Tko su naši ključni partneri? Tko su naši ključni dobavljači? Koje ključne resurse nabavljamo od partnera? Koje ključne aktivnosti obavljaju partneri?MOTIVACIJA ZA PRIKLJUČENJE PARTNERSTVU: optimizacija, smanjenje rizika i neizvjesnosti, stjecanje resursa i aktivnosti  | Koje ključne aktivnosti su potrebne za stvaranje vrijednosti? Koji su naši distribucijski kanali? Kakve odnose njegujemo s klijentima? Kako izgleda tok prihoda?KATEGORIJE AKTIVNOSTI:Proizvodnja, rješavanje problema, poslovanje kao platforma/mreža  | Koju vrijednost dostavljamo kupcu? Koji probleme rješavamo? Koje pakete proizvoda i usluga nudimo svakom segmentu kupaca? Koje potrebe kupaca zadovoljavamo?ZNAČAJKE VRIJEDNOSTI PROIZVODA/USLUGA: novost na tržištu, bolja izvedba, prilagođenost potrebama, „obavlja ono za što je zamišljeno“ dizajn, marka/status, cijena, smanjenje troškova, smanjenje rizika, dostupnost, udobnost/upotrebljivost  | Kakvu vrstu odnosa njegujemo sa svakim od segmenata klijenata? Očekuje li se od nas da uspostavimo i održavamo odnos s njima? Koje segmente klijenata smo utvrdili? Kako možemo segmente integrirati s ostatkom našeg poslovnog modela? Koliko je skupo održati pojedini segment?  | Za koga stvaramo vrijednost? Tko su naši najvažniji klijenti? Je li naša baza kupaca masovno tržište, tržište određene niše, segmentirana, diversificirana, višestrana platforma  |
| Ključni resursi | Kanali |
| Koji ključni resursi su potrebni? Naši distribucijski kanali? Odnosi s klijentima? Tok prihoda?VRSTE RESURSA: fizički, intelektualni (patenti, robne marke, autorska prava, podaci), ljudski, financijski  | Koje kanale komunikacije i prodaje koriste naši klijenti? Kako ćemo doći do njih? Kako su kanali integrirani? Koji od njih najbolje funkcioniraju? Koji su najisplativiji? Kako ih integrirati u kupčeve rutine?  |
| Struktura troškova | Tokovi prihoda |
| Koji su najvažniji troškovi u našem poslovnom modelu? Koji su ključni resursi najskuplji? Koje su ključne aktivnosti najskuplje? FOKUSIRA LI SE VAŠE POSLOVANJE NA: troškove (najniža troškovna struktura, ponuda niske cijene, maksimalna automatizacija, eksternalizacija), stvaranje vrijednosti (usmjerena na stvaranje vrijednosti, prijedlog premium vrijednosti). O: KARAKTERISTIKE TROŠKOVA: fiksni troškovi (plaće, najamnine, komunalne usluge), promjenjivi troškovi, ekonomije razmjera, ekonomije opsega | Koju vrijednost su naši klijenti žele platiti? Što trenutno plaćaju? Kako trenutačno plaćaju? Kako bi radije plaćali? Koliko svaki tok prihoda pridonosi ukupnim prihodima? VRSTE PRIHODA: prodaja imovine, naknada za korištenje, naknade za pretplatu, pozajmljivanje/iznajmljivanje/leasing, licenciranje, naknade za posredovanje, oglašavanje FIKSNA CIJENA: lista cijena, značajka proizvoda ovisna o segmentu korisnika, ovisno o volumenu DINAMIČNA CIJENA: pregovaranje (pregovaranje), upravljanje prinosima, tržište u stvarnom vremenu |
| Projektirali su: Ljevaonica poslovnog modela ([www.businessmodelgeneration.com/canvas](http://www.businessmodelgeneration.com/canvas)). Word implementacija: Neos Chronos Limited ([https://neoschronos.com](https://neoschronos.com/)). Dozvola: [CC PREMA POTPODRUČJU 3.0](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/) |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | Namijenjena za: | Poslovni model | Datum: | Verzija: |
| Poslovni Model | Energetske zajednice (EZ) |  | Skupina aktivnih kupaca |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| Ključni partneri | Ključne aktivnosti | Prijedlozi vrijednosti | Odnosi s članovima | Segmenti zastupnika |
| —Građani (potencijalni članovi)—Gradovi, županije, općine i dr. lokalna tijela—Opskrbljivači—DSO —TSO—Energetsko regulatorno tijelo—Organizacije civilnog društva i nevladine organizacije—Ostale energetske zajednice—Mreže i savezi—Financijske institucije (tj. banke)—Pružatelji i razvojne inženjerske tvrtke—Akademska zajednica | —Sudjelovanje u zajednici —Osnivanje energetske zajednice—Priprema poslovnog plana i plana djelovanja—Projektiranje programa—Izgradnja i puštanje u pogon—Upravljanje dijeljenjem energije—Povećanje kapitala | Smanjenje računa za energijuSmanjenje troškova izdavanja dozvola i izgradnje (zbog ekonomije razmjera)—Upravljanje rizicima—Fleksibilnost i prilagodljivost proizvodnje i potrošnje (zbog dijeljenja energije)—Pogodnost: EPC (tvrtke za inženjering, nabavu i izgradnju) se provodi jednom i za sve članove, umjesto da svako kućanstvo instalira vlastitu solarnu stanicu—Proizvodnja čiste energijeSmanjenje emisija CO2—Društvena korist | —Sudjelovanje u donošenju odluka—Pravo na biranje i biti biran—Izravni odnosi—Odnosi putem internetskih/digitalnih sustava | —Članovi: Građani —Članovi: Općine—Članovi: lokalni MSP-ovi—Članovi:Vneraspoloživa kućanstva  |
| Ključni resursi | Kanali | Koristi za okoliš i društvo |
| —Zemljišta i/ili krovovi—Kapital—Stručnjake i znanja—Platforme za donošenje odluka—Internetski alati—Platforma za upravljanje dijeljenjem energije—Ured—Poslovne mreže | —Do novih članove:* Mreža gradova
* Događanja za podizanje svijesti
* Usmeno
* Mediji i društveni mediji

—Za postojeće članove:* E-pošta i instant poruke
* Telefon
* Internetski/digitalni alati za donošenje odluka.
 | —Smanjenje emisija CO2—Društveni učinci  |
| Struktura troškova | Tok prihoda | Rizici, izazovi i prepreke |
| — KAPITALNI IZDACI:* Troškovi osnivanja Energetske zajednice (EZ)
* Ishođenje dozvola za solarne projekte i poslovni plan
* Priključak na mrežu
* EPC (inženjerstvo, nabava, građevinarstvo)

—OPERATIVNI TROŠKOVI:* Operativni troškovi za EZ (računovodstvo, najam ureda, plaće osoblja, porezi, internetske stranice, ostali troškovi)
* Rad i održavanje solarne instalacije
* Novi projekti (ishođenje dozvola i poslovni plan)
 | —Uštede od računa za električnu energiju—Subvencije—Projekti u području istraživanja i razvoja—Usluge članovima i osobama koje nisu članovi | —Zagušenje mreže/neuspješan postupak izdavanja dozvola—Ljudski resursi—Nestabilan pravni i regulatorni okvir—Vrlo niska cijena energije—Sreća ishođenja sredstava/kapitala/financiranja—Nedostatan model upravljanja/neučinkoviti unutarnji odnosi  |