

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  Rezultat  Odgovorni 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 energiju  Smanjenje 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 energije  Smanjenje 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 | | | | |