

**Modelul de afaceri Canvas**

Șablon

Informații despre proiect

|  |  |
| --- | --- |
| Numele proiectului | Life LOOP – Comunități energetice – Proprietatea locală a puterii |
| Acordul de grant | 101077085 |
| Durata proiectului | 2022-2025 |
| Coordonator de proiect | Orașe energetice |
| Pachetul de lucru Livrează Partener responsabil | WP5 D5.2 Set de șabloane Cooperativă energetică Electra |

Disclaimer

Responsabilitatea acestei publicații revine autorilor și reflectă doar punctul de vedere al autorilor. Opiniile și opiniile exprimate nu le reflectă neapărat pe cele ale Comisiei Europene sau ale CINEA. Nici Uniunea Europeană, nici autoritatea care acordă grantul nu pot fi trași la răspundere pentru acestea.

Consorțiul LIFE LOOP în ansamblul său și nici o parte individuală nu oferă nicio asigurare că informațiile prezentate în prezentul document sunt adecvate pentru utilizare imediată și nu își asumă nicio răspundere pentru nicio pierdere sau daună suferită de orice persoană și/sau entitate care utilizează aceste informații.

1

 Acest proiect a primit finanțare din partea programului LIFE al Uniunii Europene în temeiul acordului de grant nr. 101077085

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | Conceput pentru: | Proiectat de: | Data: | Versiune: |
| Modelul de afaceri Canvas |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| Parteneri cheie | Activități-cheie | Propuneri de valoare | Relațiile cu clienții | Segmente de clienți |
| Cine sunt partenerii noștri cheie? Cine sunt principalii noștri furnizori? Ce resurse cheie obținem de la parteneri? Care sunt activitățile cheie pe care partenerii le desfășoară?MOTIVAȚII PENTRU PARTENERIATE: Optimizare și economie, Reducerea riscului și incertitudinii, Achiziționarea de resurse și activități specifice  | Ce activități esențiale necesită propunerile noastre de valoare? Canalele noastre de distribuție? Relațiile cu clienții? Fluxuri de venituri?CATEGORII:Producție, rezolvarea problemelor, platformă/rețea  | Ce valoare oferim clientului? Care dintre problemele clienților noștri ajutăm să rezolvăm? Ce pachete de produse și servicii oferim fiecărui segment de clienți? Care sunt nevoile clienților pe care le satisfacem?CARACTERISTICI: Noutate, performanță, personalizare, „Getting the Job Done”, Design, Brand/Status, Preț, Reducerea costurilor, Reducerea riscurilor, Accesibilitate, Conveniență/Utilitate  | Ce tip de relație se așteaptă ca fiecare segment al clienților noștri să stabilească și să mențină cu ei? Pe care le-am stabilit? Cum sunt acestea integrate cu restul modelului nostru de afaceri? Cât de costisitoare sunt?  | Pentru cine creăm valoare? Care sunt cei mai importanți clienți ai noștri? Este baza noastră de clienți o piață de masă, piață nișă, segmentată, diversificată, platformă multilaterală  |
| Resurse-cheie | Canale |
| Ce resurse cheie necesită propunerile noastre de valoare? Canalele noastre de distribuție? Fluxuri de venituri pentru relații cu clienții?TIPURI DE RESURSE: Fizică, intelectuală (brevete de marcă, drepturi de autor, date), umană, financiară  | Prin ce canale doresc să ajungă segmentele noastre la clienți? Cum ajungem la ei acum? Cum sunt integrate canalele noastre? Care dintre ele funcționează cel mai bine? Care sunt cele mai eficiente din punct de vedere al costurilor? Cum le integrăm cu rutinele clienților?  |
| Structura costurilor | Fluxuri de venituri |
| Care sunt cele mai importante costuri inerente modelului nostru de afaceri? Ce resurse cheie sunt cele mai scumpe? Ce activități cheie sunt cele mai scumpe? AFACEREA TA ESTE MAI MULT: Cost Driven (structura costului mai ieftin, propunerea de valoare scăzută, automatizarea maximă, externalizarea extensivă), Value Driven (concentrat pe crearea de valoare, propunerea de valoare premium). CARACTERISTICILE EȘANTIONULUI: Costuri fixe (salarii, chirii, utilități), Costuri variabile, Economie de scară, Economie de domeniu | Pentru ce valoare sunt clienții noștri dispuși să plătească cu adevărat? Pentru ce plătesc în prezent? Cum plătesc în prezent? Cum ar prefera ei să plătească? Cât de mult contribuie fiecare flux de venituri la veniturile totale? TIPURI: Vânzarea activelor, Taxe de utilizare, Taxe de abonament, Împrumut/Închirieri/Leasing, Licențiere, Taxe de brokeraj, Publicitate PREȚURI FIXE: Listă de preț, dependent de caracteristicile produsului, dependent de segmentul de clienți, dependent de volum PREȚURI DINAMICE: Negociere (angajament), managementul randamentului, piață în timp real |
|  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | Conceput pentru: | Modelul de afaceri | Data: | Versiune: |
| Modelul de afaceri Canvas | **Comunitățile energetice** |  | **Sistemul de autoconsum colectiv** |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| Parteneri cheie | Activități-cheie | Propuneri de valoare | Relațiile cu membrii | Segmente de membru |
| —Cetățeni (potențiali membri)—Municipalități și autorități localeFurnizorii de energie—DSO —TSOAutoritatea de reglementare în domeniul energiei—Organizații ale societății civile și ONG-uri—Alte comunități energeticeRețele și federații—Instituții financiare (adică bănci)Furnizorii și dezvoltatorii de tehnologie—Cademie | —Angajamentul Comunității —Fundația comunității energetice—Pregătirea planului de afaceri și a foii de parcurs—Proiectarea sistemuluiConstrucții și punere în funcțiuneGestionarea partajării energiei—Creșterea capitalului | —Reducerea facturilor la energie—Reducerea costurilor de acordare a licențelor și de construcție (din cauza economiilor de scară)Gestionarea riscurilorFlexibilitate și agilitate (datorită partajării energiei)—Conveniente: EPC va fi realizat o dată pentru toți membrii, în loc ca fiecare gospodărie să își instaleze propria stație solară—Producția de energie curată—Reducerea emisiilor de CO2—Prestații sociale | —Participarea la luarea deciziilorDreptul de a alege și de a fi alesRelații directeRelațiile prin intermediul sistemelor online/digitale | —Membri: Cetățeni —Membri: Municipalități—Membri: IMM-uri locale—Membri: Gospodării vulnerabile  |
| Resurse-cheie | Canale | Beneficii sociale și de mediu |
| Parcele și/sau acoperișuriCapitalulExpertiză și cunoștințe—Platforme decizionale—Unelte online—Platformă de gestionare a partajării energiei—BirouRețele | —Pentru noii membri* Rețele de orașe
* Evenimente de conștientizare
* Cuvânt din gură
* Mass-media și platformele de comunicare socială

—Pentru membrii existenți:* E-mailuri și mesagerie instantanee
* Telefon
* Instrumente de luare a deciziilor online/digitale.
 | —Reducerea emisiilor de CO2—Impacturile sociale  |
| Structura costurilor | Fluxuri de venituri | Riscuri, provocări și bariere |
| —CAPEX:* Cheltuieli pentru înființarea Comunității Energiei (CE)
* Licențierea stațiilor solare și planul de afaceri
* Conexiune la rețea
* EPC (Inginerie, Achiziții, Construcții)

—OPEX:* Cheltuieli operaționale pentru CE (contabil, chirii de birou, salarii de personal, impozite, site web, alte costuri)
* Funcționarea și întreținerea stației solare
* Proiecte noi (licențiere și plan de afaceri)
 | —Economii din facturile de energie electrică—Subvenții—Proiecte de cercetare și dezvoltare—Servicii pentru membri și non-memneri | —Congestia rețelei/procesul de autorizare nereușită—Norocul resurselor umaneCadrul juridic și de reglementare instabil—Tarif foarte scăzut la energie—Noroc de fonduri/capital/resurse de finanțare—Modelul de guvernanță disfancțională/relațiile interne ineficiente  |