

# Μάθημα GREENT

## 24. Καμβάς βιώσιμου επιχειρηματικού μοντέλου

- **Σύνοψη**

I. Συνολική διάρκεια μαθήματος: 45 λεπτά

II. Τι θα μάθουν οι μαθητές:

- Πώς να οργανώνουν τις ιδέες τους και να τις κάνουν βιώσιμες οπτικοποιώντας τις σχέσεις μέσω του Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου.
- Θα πάρουν μία ιδέα της πρακτικής εφαρμογής του Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου και θα εξερευνήσουν ορισμένα χαρακτηριστικά παραδείγματα προς μελέτη που φανερώνουν τη σημασία του.
- Θα δουν πώς οι σχέσεις είναι κρίσιμες για τη βιωσιμότητα.

III. Τι θα κάνουν οι μαθητές στη διάρκεια αυτού του μαθήματος:

- a. Θα διαβάσουν και θα αναλύσουν ένα κείμενο που θα τους δοθεί στο μάθημα.
- b. Θα εξερευνήσουν ένα παράδειγμα προς μελέτη στον Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου και θα στοχαστούν σε σχέση με αυτό.
- c. Θα δημιουργήσουν το δικό τους Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου.

IV. Ποιες ικανότητες θα βελτιώσουν οι μαθητές:

- Να παρατηρούν, να εξάγουν και να αναλύουν πληροφορίες που έχουν σχέση με γεγονότα
- Εξοικείωση με τα ψηφιακά μέσα (ανάλυση διαδικτυακών δεδομένων πάνω στο θέμα)
- Κατανόηση κειμένου
- Να συγκρίνουν και να αντιπαραβάλλουν παρόμοιες έννοιες
- Αποτελεσματική επικοινωνία
- Δημιουργικότητα
- Κριτική σκέψη
- Συνεργασία και ομαδικότητα

- Διεπιστημονικότητα (σύνδεση με άλλα γνωστικά αντικείμενα/μαθήματα):

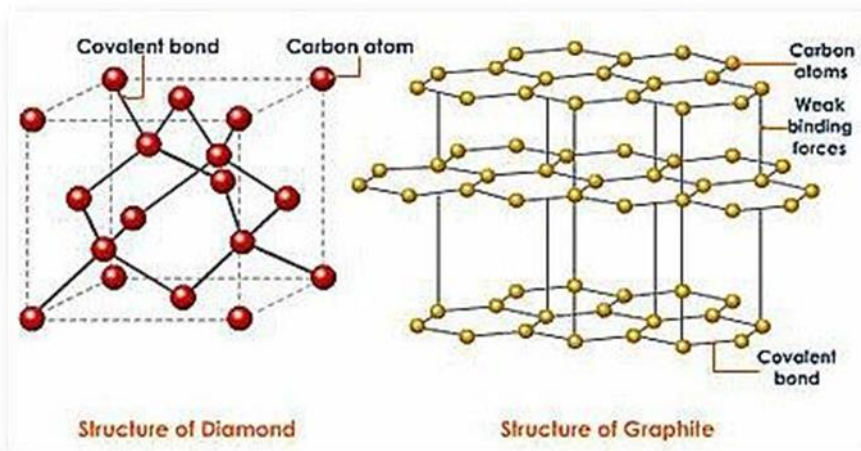
- ο Γεωγραφία
- ο Οικονομικά/Επιχειρηματικότητα
- ο Ξένες γλώσσες
- Απαραίτητη υλικοτεχνική υποδομή:
  - ο Προβολέας πολυμέσων
  - ο Φορητός ή μη υπολογιστής με ηχεία

ο Σύνδεση της αίθουσας διδασκαλίας στο Διαδίκτυο (αν στην τάξη σας δεν υπάρχει πρόσβαση στο Διαδίκτυο, μπορείτε να κατεβάσετε εκ των προτέρων τα αναρτημένα βίντεο και να τα φέρετε μαζί σας σε φλασάκι, ή εναλλακτικά να χωρίσετε τους μαθητές σε ομάδες και να τους ζητήσετε να χρησιμοποιήσουν τα κινητά τους τηλέφωνα/τάμπλετ για να παρακολουθήσουν τα βίντεο)

- ο Δύο πακέτα με χαρτάκια Post-it

- **Εισαγωγή – η ουσία (5 λεπτά) (ΒΑΣΙΚΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ)**

Ζητήστε από τους μαθητές να σκεφτούν, παρατηρώντας την εικόνα, τι κάνει μία δομή να είναι ισορροπημένη και σταθερή. Ποια είναι η βασική διαφορά στη δομή εξ αιτίας της οποίας το διαμάντι είναι πολύ πιο σκληρό από το γραφίτη;



Πηγή: <https://www.quora.com/What-are-the-physical-and-chemical-properties-of-diamond-and-graphite>

Αφού λάβετε ορισμένες απαντήσεις, ζητήστε από τους μαθητές να θυμηθούν τη λίστα που είχαν να συμπληρώσουν για το σπίτι. Είχαν επίσης να δουν δύο βίντεο σχετικά με τον καμβά επιχειρηματικού μοντέλου. Ρωτήστε τους:

- Τι μάθατε για τον καμβά επιχειρηματικού μοντέλου από τα βίντεο;
- Πώς μπορεί ο καμβάς επιχειρηματικού μοντέλου να ενδυναμώσει μία επιχειρηματική ιδέα; (Με παρόμοιο τρόπο με αυτόν της δομής του διαμαντιού, όπου κάθε άτομο έχει πολλαπλές συνδέσεις με τα υπόλοιπα. Στην πραγματικότητα μπορεί να βοηθήσει ώστε μία επιχειρηματική ιδέα να γίνει ένα μετρήσιμο και λειτουργικό επιχειρηματικό μοντέλο βοηθώντας έναν επιχειρηματία να διακρίνει όλες τις συνδέσεις και να λάβει υπ' όψιν του όλα όσα πρέπει να οικοδομήσει.)

- Ήσαστε σε θέση να χρησιμοποιήσετε τον καμβά επιχειρηματικού μοντέλου για τη δική σας λίστα ελέγχου πράσινης επιχειρηματικότητας;

- **Θεωρία (10 λεπτά) (ΒΑΣΙΚΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ)**

Πείτε στους μαθητές ότι στο ιδρυτικό στάδιο μιας επιχειρηματικής ιδέας ο καμβάς επιχειρηματικού μοντέλου είναι ένα εξαιρετικά πολύτιμο εργαλείο. Σας βοηθά να δομήσετε τις σκέψεις σας, καθώς και να οπτικοποιήσετε σε ένα μέρος όλα τα στοιχεία της επιχειρηματικής σας ιδέας, όλα με τη μορφή **στοιχείων που μαντέψατε** – σε αυτό το χρονικό σημείο αυτά είναι όλα στοιχεία ενός επιχειρηματικού μοντέλου που εσείς, έχοντας μία επιχειρηματική ιδέα **υποθέτετε** ότι θα λειτουργήσουν. Ο μόνος τρόπος για να μάθετε αν όντως λειτουργούν είναι να μιλήσετε σε ανθρώπους, να προσπαθήσετε να ανακαλύψετε τα προβλήματά τους και κατά πόσον η δική σας λύση ανταποκρίνεται σε αυτά. Ύστερα, οι επιχειρηματίες συνήθως γυρνούν πίσω και αναθεωρούν τον καμβά επιχειρηματικού μοντέλου τους με βάση τις πληροφορίες που συγκέντρωσαν.

Πείτε στους μαθητές ότι θα παρακολουθήσουν ένα σύντομο βίντεο σχετικά με τον καμβά επιχειρηματικού μοντέλου (μοιάζει πολύ με εκείνο που είχαν να δουν στο σπίτι, οπότε αυτό θα διασφαλίσει ότι εάν κάποιος δεν το είδε, θα αποκτήσει τώρα όλες τις αναγκαίες πληροφορίες).

**“Ο καμβάς επιχειρηματικού μοντέλου εξηγείται (Business Model Canvas Explained)”**:  
<https://www.youtube.com/watch?v=QoAOzMTLP5s> (02:19 λεπτά)

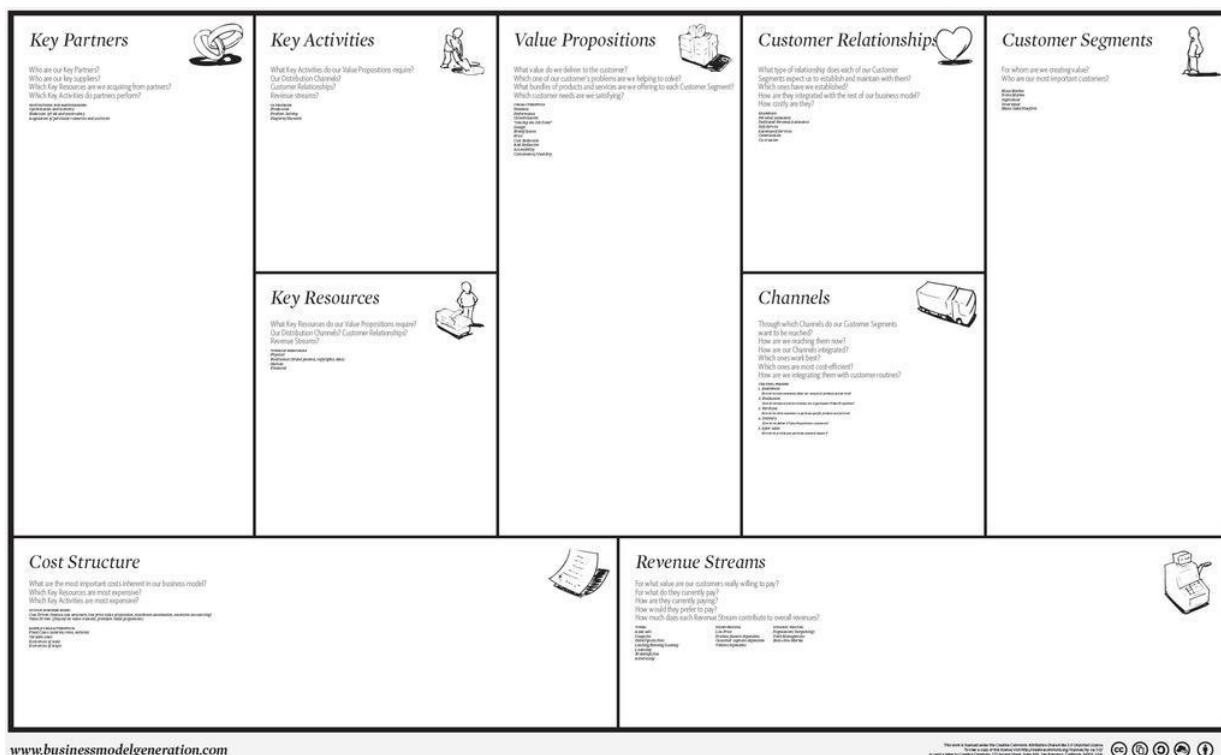
Αφού προβάλετε το βίντεο, ρωτήστε τους μαθητές:

- Για τι μπορεί να χρησιμοποιηθεί ο καμβάς επιχειρηματικού μοντέλου; (Για να περιγ'ραψουν, να συζητήσουν, να σχεδιάσουν, να θέσουν σε δοκιμασία, να βελτιώσουν, να ανανεώσουν και να επινοήσουν ένα επιχειρηματικό μοντέλο.)
- Μπορεί να χρησιμοποιηθεί μόνο για νέες επιχειρηματικές ιδέες; (Όχι, μπορεί επίσης να χρησιμοποιηθεί για να αποκαλύψει και να αναλύσει κανείς το επιχειρηματικό μοντέλο υπαρκτών, εδραιωμένων εταιρειών.)
- Μπορείτε να δώσετε συνώνυμα της λέξης "μοντέλο";

**Καμβάς επιχειρηματικού μοντέλου**: Ένα πρότυπο στρατηγικής διαχείρισης και ίδρυσης για την ανάπτυξη νέων ή την καταγραφή και τη βελτίωση υπαρκτών επιχειρηματικών μοντέλων. Ένας πίνακας που περιγ'ραφει πώς ένας οργανισμός δημιουργεί, φέρνει και αιχμαλωτίζει αξία.

**Πρόταση αξίας**: Το σύνολο των προϊόντων και υπηρεσιών που παρέχει μια επιχείρηση για να ικανοποιήσει τις ανάγκες ή να λύσει τα προβλήματα των πελατών της. Η πρόταση αξίας μίας εταιρείας είναι αυτό που τη διακρίνει από τους ανταγωνιστές της μέσω της αξίας που δημιουργεί. Απαντήστε στο ερώτημα "Τι δημιουργείτε και για ποιον;"

Όσο οι μαθητές απαντούν στα παραπάνω ερωτήματα, προβάλλετε την πρακάτω εικόνα στον προβολέα πολυμέσων ώστε να δώσετε στους μαθητές την ευκαιρία να βλέπουν τον καμβά επιχειρηματικού μοντέλου:



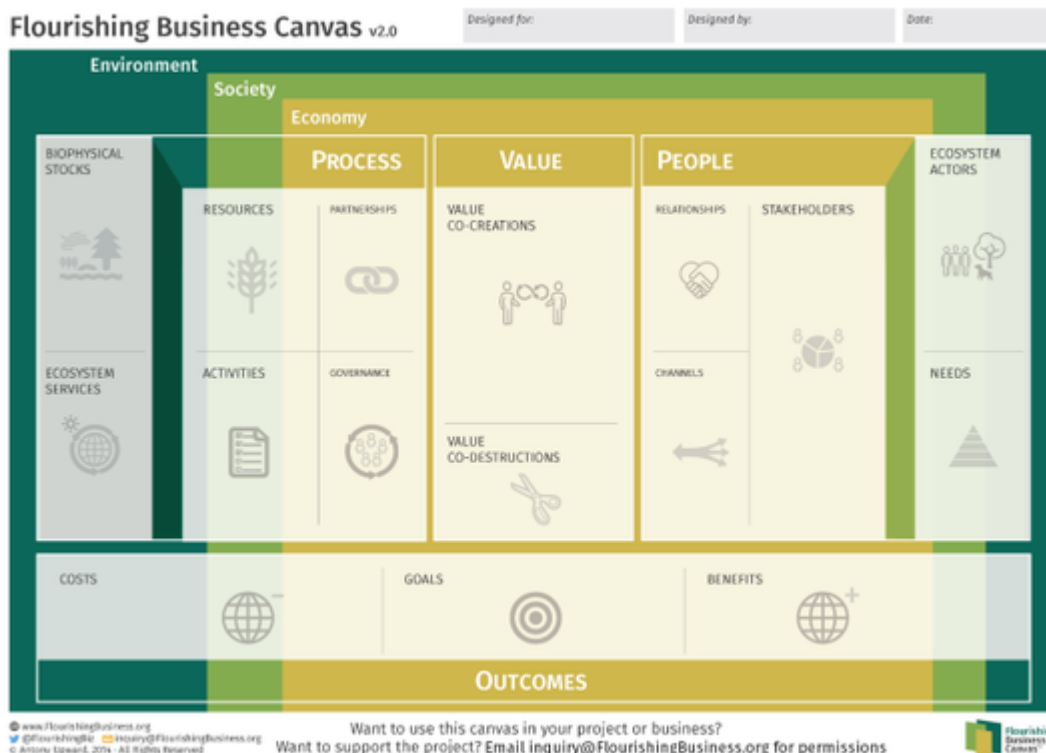
Πηγή: <https://www.blankcanvas.io/canvases/business-model-canvas>

Κατόπιν ρωτήστε:

- Βλέπετε ποιοι/οιδήποτε περιορισμούς του καμβά επιχειρηματικού μοντέλου; (Αυτό που πρέπει να επισημανθεί εδώ είναι ότι ο καμβάς εξετάζει τα πράγματα από τη σκοπιά της οικονομικής βιωσιμότητας μίας επιχείρησης. Αλλά πού βρίσκονται το περιβάλλον, οι φυσικοί πόροι και η κοινωνία;)

Πείτε στους μαθητές πως, με βάση όσα έμαθαν ως τώρα, πιθανότατα έχουν πειστεί οι επιτυχημένες επιχειρήσεις πρέπει να δημιουργούν τρία είδη κερδών: κοινωνικά οφέλη, περιβαλλοντική ανανέωση και οικονομική βιωσιμότητα. Οπότε, ασφαλώς και πρέπει να υπάρχει ένα εργαλείο που επιτρέπει στους επιχειρηματίες να δημιουργούν, να οπτικοποιούν και να αναλύουν επιχειρηματικά μοντέλα συμβατά με τις τέσσερις προϋποθέσεις βιωσιμότητας. Ένα τέτοιο εργαλείο αναπτύσσεται τώρα και αποκαλείται "Καμβάς Ανθηρής Επιχείρησης" (<http://www.flourishingbusiness.org/>).

**Καμβάς Ανθηρής Επιχείρησης:** Εργαλείο που παρέχει μία κοινή γλώσσα σε ένα χρήσιμο οπτικό πλαίσιο ώστε να σας βοηθήσει ώστε από κοινού να σκιαγραφήσετε, να προτυποποιήσετε, να βελτιώσετε, να επικοινωνήσετε, να κατανοήσετε, να μετρήσετε, να διαγνώσετε και να πείτε ιστορίες για οποιοδήποτε επιχειρηματικό μοντέλο – οικονομικά, κοινωνικά και περιβαλλοντικά.



Πηγή: <http://www.flourishingbusiness.org/events/>

Για την ώρα μπορείτε να πείτε στους μαθητές μόνο ότι ένα τέτοιο εργαλείο, το οποίο είναι προέκταση του καμβά επιχειρηματικού μοντέλου και είναι πιο κατάλληλο για τις βιώσιμες επιχειρήσεις, υπάρχει και λαμβάνει υπ' όψιν την οικο-κεντρική θεώρηση της βιωσιμότητας (η οικονομία είναι μέρος της κοινωνίας που είναι μέρος της φύσης, μάθημα GREEN T No.13).

Εδώ, ως πληροφορία που πλαισιώνει το θέμα, μπορείτε να δείτε αυτήν την παρουσίαση: <http://www.slideshare.net/patkambitsch/i-need-a-flourishing-business-model-v20-comments-remove-pk-original-text1?ref=http://www.flourishingbusiness.org/>.

- **Παράδειγμα προς μελέτη (10 λεπτά) (ΠΡΟΑΙΡΕΤΙΚΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ)**

Μέσω των παραδειγμάτων προς μελέτη που προτείνονται σε αυτό το μέρος μπορείτε να εμβαθύνετε την κατανόηση των μαθητών σας για τον καμβά επιχειρηματικού μοντέλου δείχνοντάς τους ορισμένες εταιρείες που έχουν αναλυθεί με τη χρήση αυτού του εργαλείου.

Πείτε στους μαθητές ότι στα παρακάτω παραδείγματα προς μελέτη θα δουν πώς μπορεί να χρησιμοποιηθεί ο Καμβάς Επιχειρηματικού Μοντέλου σε πραγματικές εταιρείες.

- **“Business Model Canvas: Gore Fabrics by Matt Terrell”:** <https://www.youtube.com/watch?v=G1IHCP3gTQc> (07:39 λεπτά, παίξτε από το 01:16 ως το τέλος). Αυτό είναι το επιχειρηματικό μοντέλο της Gore Fabrics (παγκοσμίως διάσημη παραγωγού της μεμβράνης GoreTex που κάνει αδιάβροχα τα μπουφάν, τα παντελόνια και τις μπότες). Πολύ καλά εξηγημένο. Προτείνουμε να χρησιμοποιήσετε αυτό το παράδειγμα προς μελέτη παρότι η εταιρεία μπορεί να μην είναι γνωστή στους μαθητές σας αν δεν έχουν χρησιμοποιήσει εξοπλισμό για πεζοπορία.
- **A written Business Model Canvas for LinkedIn:** <https://bmfiddle.com/f/#/nLkz8>. To LinkedIn

είναι το μεγαλύτερο δίκτυο για επαγγελματίες παγκοσμίως.

- **“Uber Business Model Canvas”**: <https://www.youtube.com/watch?v=b-NYrkVR0u8> (03:47 λεπτά). Η Uber είναι μία εφαρμογή για κινητά τηλέφωνα η οποία συνδέει ιδιοκτήτες αυτοκινήτων, που θα ήθελαν να γίνουν οδηγοί, με ανθρώπους που χρειάζονται κάποιον να τους μεταφέρει. Είναι μία ριζοσπαστική καινοτομία που αποτελεί μεγάλη πρόκληση στο παραδοσιακό επιχειρηματικό μοντέλο των εταιρειών ταξί καθώς στο μοντέλο της Uber η Uber δεν είναι ιδιοκτήτρια των οχημάτων -απλώς συνδέει τους ιδιοκτήτες των οχημάτων με εκείνους που χρειάζονται μεταφορά.

Καθώς πρόκειται για παραδείγματα διαφορετικού επιπέδου δυσκολίας, δεν υπάρχει ο απαραίτητος χρόνος ώστε να τα καλύψετε όλα στο μάθημα. Μπορείτε να χωρίσετε την τάξη σε τρεις ομάδες και να ζητήσετε από τους μαθητές (ανάλογα με τις ικανότητές τους) είτε να δουν το ίδιο βίντεο (ώστε να συγκρίνουν τις απαντήσεις τους) είτε να αναθέσετε μία διαφορετική πηγή σε κάθε ομάδα (κάτι που εξαρτάται επίσης από τους διαθέσιμους στη αίθουσα υπολογιστές και τάμπλετ). Έπειτα αφιερώστε 4-5 λεπτά ώστε κάθε ομάδα να μοιραστεί με το υπόλοιπο τμήμα όσα έμαθε.

Ενώ παρακολουθούν ή διαβάζουν, ζητήστε από τους μαθητές να επικεντρώσουν την προσοχή τους στα παρακάτω ερωτήματα (μπορείτε να τα γράψετε στον πίνακα/στην οθόνη):

- Ποιοι είναι οι πελάτες και ποια η πρόταση αξίας σε καθένα από τα παραδείγματα;
  - Ποιες είναι οι σχέσεις των πελατών και οι διάυλοι επικοινωνίας;
  - Πώς βγάζουν αυτές οι εταιρείες τα χρήματά τους;
  - Ποιοι είναι οι κρίσιμοι πόροι, οι κρίσιμες δραστηριότητες, και οι κρίσιμοι συνεργάτες;
  - Πώς θα μπορούσαν να κάνουν την εταιρεία τους ακόμη πιο κερδοφόρα;
- **Πρακτική δραστηριότητα (15 λεπτά + 10 ακόμη λεπτά αν παραλείψετε το παράδειγμα προς μελέτη) (ΒΑΣΙΚΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ)**

Πριν το μάθημα, κόψτε τα διαφορετικά μέρη του Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου και στη διάρκεια του μαθήματος ζητήστε από τους μαθητές να φτιάξουν ένα παζλ χρησιμοποιώντας τα κομμάτια (θα χρειαστείτε περίπου 10-13 παζλ ανάλογα με το μέγεθος της τάξης σας).

Χωρίστε την τάξη σε ζευγάρια και αναθέστε τους την πρόκληση να είναι οι γρηγορότεροι που θα φτιάξουν το παζλ. Τώρα που οι μαθητές έχουν φτιάξει τον δικό τους Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου (το παζλ που έφτιαξαν), ζητήστε τους να αρχίσουν να τον συμπληρώνουν σε ζευγάρια απαντώντας τις παρακάτω ερωτήσεις.

Για να κόψετε τα κομμάτια του παζλ, χρησιμοποιήστε την παρακάτω εικόνα (πρέπει να την τυπώσετε σε μέγεθος τουλάχιστον Α3, αλλιώς τα γράμματα θα είναι πολύ μικρά και δεν θα μπορούν να διαβαστούν):

<p><b>Key Partners</b></p> <p>Who are our Key Partners? Who are our key suppliers? Which Key Resources are we acquiring from partners? Which Key Activities do partners perform?</p> <p>Business Model Canvas Business Model Generation</p>	<p><b>Key Activities</b></p> <p>What Key Activities do our Value Propositions require? (Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue Streams?)</p> <p>Business Model Canvas Business Model Generation</p>	<p><b>Value Propositions</b></p> <p>What value do we deliver to the customer? Which one of our customer's problems are we helping to solve? What bundles of products and services are we offering to each Customer Segment? Which customer needs are we satisfying?</p> <p>Business Model Canvas Business Model Generation</p>	<p><b>Customer Relationships</b></p> <p>What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them? Which ones have we established? How are they integrated with the rest of our business model? How costly are they?</p> <p>Business Model Canvas Business Model Generation</p>	<p><b>Customer Segments</b></p> <p>For whom are we creating value? Who are our most important customers?</p> <p>Business Model Canvas Business Model Generation</p>
<p><b>Key Resources</b></p> <p>What Key Resources do our Value Propositions require? (Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue Streams?)</p> <p>Business Model Canvas Business Model Generation</p>	<p><b>Channels</b></p> <p>Through which Channels do our Customer Segments want to be reached? How are we reaching them now? How are the Channels integrated? Which ones work best? Which ones are most cost-efficient? How are we integrating them with customer routines?</p> <p>Business Model Canvas Business Model Generation</p>			
<p><b>Cost Structure</b></p> <p>What are the most important costs inherent in our business model? Which Key Activities are most expensive? Which Key Resources are most expensive?</p> <p>Business Model Canvas Business Model Generation</p>		<p><b>Revenue Streams</b></p> <p>For what value are our customers really willing to pay? For what do they currently pay? How are they currently paying? How would they prefer to pay? How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues?</p> <p>Business Model Canvas Business Model Generation</p>		

www.businessmodelgeneration.com

Πηγή: <https://www.blankcanvas.io/canvases/business-model-canvas>

Πείτε στους μαθητές να παραμείνουν σε ζευγάρια και να συμπληρώσουν το μοντέλο, απαντώντας στις ερωτήσεις:

Σκεφτείτε το αγαπημένο σα ζευγάρι/την αγαπημένη σας υπηρεσία (το ζευγάρι πρέπει να αποφασίσει συναινετικά και τα δύο μέλη του να διαλέξουν από κοινού ένα προϊόν πάνω στο οποίο θα δουλέψουν).

- Γιατί σας αρέσει;
- Πώς το παραλαμβάνετε;
- Τι σας κοστίζει;
- Ποιοι πιστεύετε πως είναι οι πόροι (φυσικοί, οικονομικοί, ανθρώπινοι, μηχανήματα κοκ.) που απαιτούνται ώστε να παραχθεί;
- Ποια είναι κατά τη γνώμη σας τα θεμελιώδη στοιχεία χάρις στα οποία αυτή η επιχείρηση είναι βιώσιμη;

Προσπαθήστε να στρέψετε την προσοχή των μαθητών σε πράσινα προϊόντα.

**Επιλογή χωρίς τη χρήση της τεχνολογίας:** Κάντε τη δραστηριότητα σε χαρτί. Μοιράστε σε κάθε ζευγάρι χαρτάκια Post-it και αναθέστε τους να κολλήσουν τις απαντήσεις τους πάνω στο επιχειρηματικό μοντέλο της εταιρείας που επέλεξαν στα διαφορετικά μέρη του καμβά

**Επιλογή με τη χρήση της τεχνολογίας:** Οι μαθητές σας μπορούν να χρησιμοποιήσουν το παρακάτω διαδικτυακό εργαλείο: <https://canvanizer.com/new/business-model-canvas>. Πρόκειται για ένα απλό εργαλείο κατασκευασμένο από το canvanizer.com. Ετσι ώστε να είναι σίγουροι οι μαθητές, υπάρχει μια σειρά από ερωτήσεις που θα τους υπενθυμίσουν ποιες πληροφορίες πρέπει να συμπληρώσουν σε κάθε μέρος του καμβά.

Αφού τα ζευγάρια έχουν δημιουργήσει τους δικούς τους καμβάδες επιχειρηματικού μοντέλου, μπορούν να μοιραστούν τις ιδέες τους με το υπόλοιπο τμήμα.

- **Σκέψη (3 λεπτά) (ΒΑΣΙΚΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ)**

Μπορείτε να κάνετε τις παρακάτω ερωτήσεις σε όλο το τμήμα και να λάβετε ορισμένες απαντήσεις από όσους επιθυμούν να συμμετάσχουν. Εναλλακτικά, μπορείτε να ζητήσετε από τους μαθητές να συμπληρώσουν τις απαντήσεις τους ατομικά σε γραπτή μορφή, στο φύλλο εργασίας που θα τους μοιράσετε:

- Με ποιους τρόπους είναι χρήσιμος ο καμβάς επιχειρηματικού μοντέλου κατά τη γνώμη σας;
- Πώς σκοπεύετε να χρησιμοποιήσετε τον καμβά επιχειρηματικού μοντέλου στις μελλοντικές σας δραστηριότητες ως επιχειρηματίας;

- **Μια ματιά στο μέλλον**

Πείτε στους μαθητές ότι την επόμενη φορά θα εξετάσουν ένα άλλο εργαλείο που χρησιμοποιούν οι επιχειρηματίες – το επιχειρηματικό σχέδιο (business plan). Θα είναι σε θέση να το συγκρίνουν με τον καμβά επιχειρηματικού μοντέλου και να ξεχωρίσουν πότε πρέπει να χρησιμοποιούν το ένα και πότε το άλλο.

- **Επιπλέον σύνδεσμοι**

Παρακάτω παρατίθενται επιπρόσθετες πηγές που εσείς ως διδάσκων μπορείτε να χρησιμοποιήσετε ώστε να προετοιμαστείτε για το μάθημα εμβαθύνοντας τις γνώσεις σας. Ακόμη μπορείτε να χρησιμοποιήσετε αυτές τις πηγές αναθέτοντάς τις στους μαθητές ως υλικό για μελέτη εκτός τάξης.

- **“The Business Model Canvas - 9 Steps to Creating a Successful Business Model - Startup Tips”**: <https://www.youtube.com/watch?v=IP0cUBWTgpY> (09:41 λεπτά). Αυτό είναι ένα από τα βιντεοσκοπημένα μαθήματα του κύκλου μαθημάτων του Στιβ Μπλανκ “Πώς να χτίσετε μια νέα επιχείρηση”.
- **“3 Minute Introduction to Strongly Sustainable Business Model Canvas”**: <https://www.youtube.com/watch?v=XguhRt4YsxU> (04:50 λεπτά). Ένα εργαλείο βασισμένο στον Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου που προσθέτει ερωτήσεις επιτρέποντας σε κάποιον να δημιουργήσει ένα βιώσιμο επιχειρηματικό μοντέλο που είναι καλό τόσο για την επιχείρηση, όσο και για την κοινωνία και το περιβάλλον.
- **“The Flourishing Business Canvas - An Introduction”**: <https://www.youtube.com/watch?v=3pMKoH4wG9A> (04:42 λεπτά). Αυτό το πολλά υποσχόμενο εργαλείο ακόμη αναπτύσσεται και πρόκειται να πασατελέσει το πρώτο ολιστικό εργαλείο επιχειρηματικού σχεδιασμού.
- **“Webinar #4: Ways To Present The Business Model Canvas”**: <https://www.youtube.com/watch?v=SlIMK6Z2jIA> (44:50 λεπτά). Ένα διαδικτυακό σεμινάριο πάνω στους τρόπους παρουσίασης του Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου. Μπορεί να



χρησιμοποιηθεί από το διδάσκοντα για να πάρει ιδέες ώστε να παρουσιάσει τον Καμβά στην τάξη. Πέραν αυτού, μπορεί να χρησιμοποιηθεί και από τους μαθητές. Περιλαμβάνει ένα πολύ ωραίο παράδειγμα για την εταιρεία HILTI και τον Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου της. Δείχνει επίσης ένα πρόβλημα το οποίο αντιμετώπισε η επιχείρηση και προτείνει τρόπους ώστε να ξεπεραστεί.

- <https://www.pinterest.com/ericoaraujo/creatives-business-models-canvas/>. Αυτοί η ιστοσελίδα προσφέρει δημιουργικούς Καμβάδες Επιχειρηματικού Μοντέλου.
- **“TerraNovUp”**: <https://www.youtube.com/watch?v=VU7UIZ8qdsI> (01:02 λεπτά). Πρόκειται για ένα βίντεο που παρουσιάζει ένα επιτραπέζιο παιχνίδι πάνω σε Καινοτόμα Επιχειρηματικά Μοντέλα. Αν μπορείτε να αγοράσετε αυτό το επιτραπέζιο παιχνίδι, οι μαθητές θα διασκεδάσουν δημιουργώντας τους δικούς τους καμβάδες για τις μελλοντικές τους επιχειρήσεις.