Bisnis Model Canvas



PARTNERS A.K.A

MEREKA YANG BEKERJA SAMA DENGAN ANDA

Kemitraan merupakan kunci bagi organisasi

Ini mungkin dengan organisasi lain, penyandang dana, untuk penyedia pendidikan atau dengan artis, tempat, perusahaan tur atau organisasi pengembangan.



KEY

ACTIVITIES

A.K.A APA YANG HARUS DIKERJAKAN

Kegiatan Utama dalam konteks organisasi seni atau budava seperti pertunjukan, pameran, dan lokakarya.

Kegiatan Utama juga dapat mencakup halhal seperti katering, ritel, dan kunjungan sekolah.



VALUE

PROPOSITION

A.K.A APA YANG ANDA TAWARKAN

Untuk setiap Segmen Pelanggan atau Audiens yang berbeda, sebuah organisasi membuat penawaran yang berusaha untuk memecahkan masalah Audiens atau memenuhi kebutuhan mereka.



CUSTOMER

RELATIONSHIPS

A.K.A CRM/ AUDIENCE

DEVELOPMENT

Hubungan dibangun, dikembangkan dan dipelihara dengan setiap Segmen Pelanggan.



CUSTOMER SEGMENTS

A.K.A. AUDIENCES

Sebuah organisasi melayani satu atau beberapa Segmen Pelanggan atau Audiens.

Biasanya ini adalah kelompok orang berbeda yang menghadiri acara / pameran Anda atau berpartisipasi dalam kegiatan / proyek.

Mungkin juga pemberi dana atau komisaris, dengan siapa Anda memiliki hubungan yang berbeda.



RESOURCES

A.K.A STAFF &

ASSETS

Sumber Daya Utama adalah hal-hal yang kami butuhkan untuk menyampaikan penawaran kami dan terhubung dengan audiens kami.



CHANNELS

A.K.A.

COMMUNICATIONS

Kami menyampaikan penawaran atau Proposisi Nilai kami kepada audiens melalui saluran komunikasi, distribusi, dan penjualan





COST STRUCTURE

A.K.A WHERE THE MONEY GOES

Elemen model bisnis menghasilkan struktur biaya.

Untuk organisasi seni dan budaya biayanya

struktur biasanya mencakup biaya kepegawaian, pemasaran, penggalangan dana dan pembangunan.



REVENUE STREAMS

A.K.A WHERE THE MONEY COMES FROM

Ini adalah uang yang dihasilkan organisasi ketika berhasil menyesuaikan penawarannya dengan kebutuhan audiens.

Untuk organisasi seni dan budaya, hal ini sering kali mencakup pemberi dana, pemasukan / penerimaan tiket

Based on the Business Model Canvas by hukumline.com

Untuk masing-masing dari kesembilan elemen tersebut, penting untuk tidak hanya mencantumkan semua hal yang Anda lakukan saat ini. Pikirkan tentang hal-hal yang penting untuk membuat model bekerja.