

Η ΚΥΚΛΙΚΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

ΑΛΛΑΓΗ ΑΠΟ ΓΡΑΜΜΙΚΗ ΣΕ ΚΥΚΛΙΚΗ
ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΟ ΠΛΑΙΣΙΟ RESOLVE



ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Εισαγωγή _____	3
Αναμενόμενα μαθησιακά αποτελέσματα Σελίδα _____	4
Άσκηση αυτοαναστοχασμού _____	5
Transition from BMC to CBMC _____	6
Το πλαίσιο ReSOLVE _____	9
Οι διαφορές μεταξύ των δύο επιχειρηματικών μοντέλων _____	13
Πρακτικά παραδείγματα για το πώς μπορεί μια γραμμική επιχείρηση να γίνει κυκλική - Το αγρόκτημα κοντά στο Ρότερνταμ ____	17
Ο καμβάς του κυκλικού επιχειρηματικού μοντέλου του αγροκτήματος κοντά στο Ρότερνταμ _____	25
Τελική εργασία αξιολόγησης _____	29
Τελική δοκιμή _____	32
Περαιτέρω ανάγνωση και πόροι _____	34



ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Στο επόμενο βίντεο θα μάθετε για τη μετάβαση από το Business Model Canvas (BMC) στο Circular Business Model Canvas (CBMC). Θα παρουσιάσει τις διαφορές μεταξύ των δύο μοντέλων και θα παρέχει επίσης ορισμένες πρακτικές πληροφορίες σχετικά με το πλαίσιο ReSOLVE, το οποίο μπορεί να θεωρηθεί ως η βάση για τη μετάβαση από ένα γραμμικό σε ένα κυκλικό επιχειρηματικό μοντέλο εντός της επιχείρησής σας. Επιπλέον, μέσα από το παράδειγμα του Αγροκτήματος κοντά στο Ρότερνταμ, θα μάθετε ποια πρακτικά βήματα μπορούν να γίνουν για τη μετάβαση στο κυκλικό επιχειρηματικό μοντέλο.



ΑΝΑΜΕΝΟΜΕΝΑ ΜΑΘΗΣΙΑΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΣΕΛΙΔΑ

ΓΝΩΣΗ	<ul style="list-style-type: none">• Γνώση της ανάπτυξης επιχειρηματικών μοντέλων στην κυκλική οικονομία - πλαίσιο ReSOLVE• Γνώση των διαδικασιών και των εργαλείων για την ανάπτυξη μιας υφιστάμενης μικρής/μεγάλης μη κυκλικής επιχείρησης σε ένα κυκλικό επιχειρηματικό μοντέλο• Γνώση των διαδικασιών και των εργαλείων για την ανάπτυξη ενός κυκλικού επιχειρηματικού μοντέλου εκκίνησης
ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ	<ul style="list-style-type: none">• Περιγράψτε τις βασικές έννοιες του πλαισίου Resolve και καταγράψτε τις διαφορές μεταξύ γραμμικών και κυκλικών επιχειρηματικών μοντέλων (σύνδεση με το IO2).• Ερευνήστε μια μελέτη περίπτωσης ενός κυκλικού επιχειρηματικού μοντέλου σχετικού με την επιχείρησή σας και καταγράψτε τα πιθανά οφέλη/προβλήματα που αποκαλύπτει.• Προσδιορίστε ένα κατάλληλο εργαλείο/διαδικασία ανάπτυξης επιχειρηματικού μοντέλου και χρησιμοποιήστε το για να δημιουργήσετε ένα κυκλικό επιχειρηματικό μοντέλο για την επιχείρησή σας• Προσδιορίστε ένα κατάλληλο εργαλείο/διαδικασία ανάπτυξης επιχειρηματικού μοντέλου και χρησιμοποιήστε το για τη δημιουργία ενός κυκλικού επιχειρηματικού μοντέλου για τη νεοσύστατη επιχείρησή σας.
ΣΤΑΣΕΙΣ	<ul style="list-style-type: none">• Αναγνώριση των ευκαιριών για καινοτομία επιχειρηματικών μοντέλων στην κυκλική οικονομία• Προθυμία μετατροπής ενός γραμμικού σε κυκλικό επιχειρηματικό μοντέλο• Πρόθυμοι να δημιουργήσουν ένα νέο επιχειρηματικό μοντέλο κυκλικής οικονομίας





ΑΣΚΗΣΗ ΑΥΤΟΑΝΑΣΤΟΧΑΣΜΟΥ

Καλώς ήρθατε! Συμπληρώνοντας αυτό το κουίζ 10 ερωτήσεων σε αυτόν τον σύνδεσμο, θα έχετε την ευκαιρία να μάθετε πόσα γνωρίζετε ήδη για το Circular Business Model Canvas. Θα πρέπει να απαντήσετε σε ερωτήσεις πολλαπλής επιλογής και ερωτήσεις τύπου Σωστό ή Λάθος σχετικά με το CBMC.

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSeVmvtAQJt4djfwzK_SHAG8480ev1UAYTSTEtY-lmkU8HRFEQ/viewform

ΜΕΤΑΒΑΣΗ ΑΠΟ ΤΟ ΒΜC ΣΤΟ CΒΜC

Τι είναι το BMC;

Εάν είστε επιχειρηματίας ή μελλοντικός ιδιοκτήτης επιχείρησης, γνωρίζετε ήδη ότι ένα επιχειρηματικό μοντέλο περιγράφει τη λογική του τρόπου με τον οποίο οι εταιρείες δημιουργούν, παραδίδουν και δεσμεύουν αξία. Δεν αποτελεί στρατηγική, αλλά ένα μέσο που παρέχει εικόνα για τον τρόπο με τον οποίο μια εταιρεία δραστηριοποιείται επιχειρηματικά. Ένας γενικά αποδεκτός τρόπος δόμησης ενός επιχειρηματικού μοντέλου έχει αναπτυχθεί από τον Osterwalder και τους συνεργάτες του, οι οποίοι έχουν εντοπίσει εννέα δομικά στοιχεία που περιγράφουν τον τρόπο με τον οποίο μια εταιρεία δημιουργεί αξία: το Business Model Canvas.

Η χρήση αυτού του καμβά θα οδηγήσει σε πληροφορίες σχετικά με τους πελάτες που εξυπηρετείτε, τις προτάσεις αξίας που προσφέρονται μέσω ποιων καναλιών και τον τρόπο με τον οποίο η επιχείρησή σας κερδίζει χρήματα. Πρόκειται για ένα οπτικό διάγραμμα με στοιχεία που περιγράφουν το επιχειρηματικό σας μοντέλο και σας βοηθά στην ευθυγράμμιση των δραστηριοτήτων σας, απεικονίζοντας τις πιθανές αντισταθμίσεις. Μπορείτε επίσης να χρησιμοποιήσετε τον καμβά επιχειρηματικού μοντέλου για να κατανοήσετε το δικό σας επιχειρηματικό μοντέλο ή αυτό ενός ανταγωνιστή!



Τι είναι το CBMC;

Ο ορισμός της κυκλικής οικονομίας δεν είναι εύκολος. Ωστόσο, αν πρέπει να εξηγήσουμε τι είναι με λίγα λόγια, μπορούμε να πούμε ότι είναι ο γενικός όρος για τον ορισμό ενός νέου μοντέλου που επιδιώκει τη διατήρηση των υλικών, των προϊόντων και των εξαρτημάτων σε κυκλικές διαδικασίες, μέσω των οποίων μπορούν να επανενταχθούν στην αλυσίδα αξίας μετά το τέλος της ωφέλιμης ζωής τους. Το CBMC παρέχει επομένως τη βάση γι' αυτό. Δίνει την ευκαιρία στις επιχειρήσεις να αναλύσουν εκ νέου τα προϊόντα τους και τον κύκλο ζωής τους.



Γιατί το CBMC είναι πιο βιώσιμο και γιατί οι επιχειρήσεις πρέπει να στραφούν σε αυτό;

Δεν μπορούμε να κατανοήσουμε την έννοια της κυκλικής οικονομίας χωρίς να την αντιτάξουμε στο οικονομικό μοντέλο που έχει επικρατήσει μέχρι σήμερα, το μοντέλο της γραμμικής οικονομίας. Το γραμμικό μοντέλο βασιζόταν στην εξόρυξη των υλικών από τη φύση για την κατασκευή προϊόντων, τη χρήση τους και στη συνέχεια την απόρριψή τους. Έτσι, από τη σκοπιά της περιβαλλοντικής και οικολογικής οικονομίας, ένα σχήμα γραμμικό περιγράφει την παραγωγή αγαθών ως μια διαδικασία μετασχηματισμού που ξεκινά με την εξόρυξη φυσικών πόρων και καταλήγει στη δημιουργία αποβλήτων.

Υπό το πρίσμα των εκτιμήσεων, σύμφωνα με τις οποίες το 2030 η Γη θα πρέπει να υποστηρίξει την παρουσία περισσότερων από 9.000 εκατομμυρίων ανθρώπων, με τους πόρους να γίνονται όλο και πιο σπάνιοι (νερό και ορυκτά καύσιμα για παράδειγμα), θα πρέπει όλοι μας να φροντίσουμε να αναλάβουμε δράση προς αυτή την κατεύθυνση.

Η σπανιότητα των πόρων έχει γίνει τεράστιο πρόβλημα για τις επιχειρήσεις, αλλά μπορεί επίσης να αποτελέσει μια φανταστική ευκαιρία, αν συμφωνήσουν να προσαρμοστούν στην αλλαγή. Για πολλούς εμπειρογνώμονες, η αλλαγή πρέπει να λάβει το μοντέλο της κυκλικής οικονομίας ως δικό της. Είναι αλήθεια ότι το πρόβλημα των πόρων υφίσταται, αλλά παρά αυτό -ή ακριβώς εξαιτίας αυτού-, πολλές επιχειρήσεις αρχίζουν να συνειδητοποιούν ότι η επαναχρησιμοποίηση και η κοινή χρήση των πόρων έχει νόημα και από οικονομική άποψη και, κυρίως, έχει ένα ταξίδι πολύ μεγαλύτερο και βιώσιμο.

Στη συνέχεια θα μιλήσουμε για το πώς μπορούν οι επιχειρήσεις να στραφούν σε κυκλικά επιχειρηματικά μοντέλα με βάση το πλαίσιο ReSOLVE.



ΤΟ ΠΛΑΙΣΙΟ RESOLVE

Το πλαίσιο ReSOLVE, που αναπτύχθηκε από την McKinsey & Company, λαμβάνει τις βασικές αρχές της κυκλικότητας και τις εφαρμόζει σε έξι δράσεις: Αναγεννήστε, μοιραστείτε, βελτιστοποιήστε, βάλτε σε βρόχο, εικονικοποιήστε και ανταλλάξτε.

Με διαφορετικούς τρόπους, όλες αυτές οι δράσεις αυξάνουν τη χρήση των φυσικών περιουσιακών στοιχείων, παρατείνουν τη διάρκεια ζωής τους και μετατοπίζουν τη χρήση πόρων από πεπερασμένες σε ανανεώσιμες πηγές. Κάθε δράση ενισχύει και επιταχύνει την απόδοση των άλλων δράσεων, δημιουργώντας ένα ισχυρό σύνθετο αποτέλεσμα.

Αναγεννηθείτε. Μετάβαση σε ανανεώσιμες πηγές ενέργειας και υλικά με σκοπό την καλλιέργεια, τη διατήρηση και την αναγέννηση της υγείας των οικοσυστημάτων και την επιστροφή των αποκτηθέντων βιολογικών πόρων στη βιόσφαιρά μας.

Με άλλα λόγια, αναγεννάτε όταν χρησιμοποιείτε υλικά και ενέργεια που ΔΕΝ μετατρέπονται σε απόβλητα μετά τη χρήση. Έτσι, αν χρησιμοποιείτε ηλιακή ενέργεια αντί για ορυκτά καύσιμα, η ενεργειακή σας κατανάλωση θα βασίζεται σε μια άενη πηγή ενέργειας αντί να χρησιμοποιείτε μια πεπερασμένη (και ρυπογόνο) πηγή ενέργειας.

Για παράδειγμα, η υποστήριξη της ολοκληρωμένης διαχείρισης της γης του Ινστιτούτου Savory έχει επηρεάσει την αναγέννηση περισσότερων από 2,5 εκατομμυρίων εκταρίων εμπορικής γης παγκοσμίως.

Μοιραστείτε. Μεγιστοποίηση της χρήσης των προϊόντων μέσω της αμοιβαίας ανταλλαγής ιδιωτικού ή δημόσιου διαμοιρασμού των προϊόντων με ελάχιστη έμφαση στην επαναχρησιμοποίησή τους καθ' όλη τη διάρκεια της τεχνικής τους ζωής. Επέκταση της διάρκειας ζωής των προϊόντων με συντήρηση, επισκευές και σχεδιασμό για μεγάλη διάρκεια ζωής.



Παραδείγματα είναι τα επιχειρηματικά μοντέλα για την κοινή χρήση αυτοκινήτων, αλλά και υπολογιστών, εργαλείων και άλλων.

Βελτιστοποίηση. Βελτίωση της απόδοσης και της αποδοτικότητας των προϊόντων και εξάλειψη της σπατάλης από τις αλυσίδες εφοδιασμού τους. Αξιοποιήστε τα μεγάλα δεδομένα, την αυτοματοποίηση και πολλά άλλα. Καμία από αυτές τις ενέργειες δεν απαιτεί αλλαγή προϊόντων ή τεχνολογιών.

Αυτό απαιτεί συνεχή έρευνα και ανάπτυξη για την εξεύρεση καλύτερων και αποτελεσματικότερων τρόπων παραγωγής και διανομής προϊόντων.

Βρόχος. Διατήρηση των εξαρτημάτων και των υλικών σε κλειστούς βρόχους και ιεράρχηση εκείνων που το επιτρέπουν. Για τα τελικά υλικά, αυτό σημαίνει ανακατασκευή προϊόντων ή εξαρτημάτων. Ο βρόχος στην πιο καθαρή του μορφή είναι η επαναχρησιμοποίηση προϊόντων ή τμημάτων τους στην παραγωγή νέων προϊόντων. Αλλά συνηθέστερα (και ως έσχατη λύση) η ανακύκλωση υλικών, όπως κάνουν η Michelin, η Patagonia και η Škoda.

Εικονικοποίηση. Παρέχετε χρησιμότητα εικονικά - βιβλία ή μουσική, ηλεκτρονικές αγορές, στόλους αυτόνομων οχημάτων και εικονικά γραφεία.

Η ιδέα είναι ότι αν μπορείτε να παραλείψετε το φυσικό μέρος της αλυσίδας παράδοσης, μπορείτε επίσης να παραλείψετε όλη την υπερβολική ενέργεια και τη ρύπανση που ακολουθεί. Έτσι, η εικονικοποίηση μπορεί να είναι ένας τρόπος να μειωθεί η μη αναγκαία κατανάλωση ενέργειας σε ορισμένες περιπτώσεις.

Ανταλλαγή. Αντικατάσταση παλαιών υλικών με νέα προηγμένα και ανανεώσιμα υλικά που μπορούν να εφαρμοστούν σε νέες τεχνολογίες όπως η τρισδιάστατη εκτύπωση και οι ηλεκτροκινητήρες.

Αυτό μπορεί να είναι είτε ένα νέο, πιο αποδοτικό προϊόν ή εξάρτημα, είτε η ανακαίνιση παλαιών προϊόντων για την παράταση του κύκλου ζωής τους.

Οι κινητήριες δυνάμεις για αυτές τις πρωτοβουλίες ReSOLVE δεν βρίσκονται στα κλασικά δομικά στοιχεία του BMC. Τα κίνητρα και η έμπνευση για ένα έργο ReSOLVE είναι πιθανό να προέρχονται από ένα νέο σύνολο παραγόντων υιοθέτησης από το εξωτερικό: Νέα νομοθεσία, αυξημένη ζήτηση των πελατών για κυκλικά προϊόντα, πράσινη χρηματοδότηση ή απλώς νέα ή φθηνότερη τεχνολογία που μπορεί να διευκολύνει την αλλαγή στη νοοτροπία του ιδιοκτήτη της επιχείρησης.



ΟΙ ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΜΕΤΑΞΥ ΤΩΝ ΔΥΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΜΟΝΤΕΛΩΝ

Πώς μπορούν οι επιχειρήσεις να χρησιμοποιήσουν το πλαίσιο ReSOLVE;

Το πλαίσιο ReSOLVE προσφέρει στις εταιρείες ένα εργαλείο που τις βοηθά να δημιουργήσουν κυκλικές στρατηγικές και νέες αναπτυξιακές πρωτοβουλίες. Στον παρακάτω πίνακα μπορείτε να δείτε παραδείγματα των έξι τομέων δράσης που συνθέτουν το πλαίσιο που ανέπτυξε η McKinsey.

- Αναγεννήστε το
- Μοιραστείτε το
- Βελτιστοποίηση
- Βρόχος
- Εικονικοποίηση
- Ανταλλαγή

Ποια είναι τα επιπλέον δομικά στοιχεία του CBMC και πού ανήκουν;

- Κοινωνική αξία
- Αξία πλανήτη
- Πάρτε - σύστημα επιστροφής
- Παράγοντες υιοθέτησης

Όταν προχωρήσετε σε κυκλική λειτουργία ή τουλάχιστον αρχίσετε να εφαρμόζετε κάποιες κυκλικές πτυχές στην επιχείρησή σας, θα χρειαστείτε τα νέα κυκλικά δομικά στοιχεία του CBMC. Τα χρειάζεστε για να μοντελοποιήσετε με ακρίβεια και να προγραμματίσετε τα θετικά οφέλη που είναι πιθανό να προκύψουν από τα **έργα** σας **ReSOLVE**.

Τα νέα δομικά στοιχεία του CBMC (πλανητική αξία και κοινωνική αξία) πρέπει να μοντελοποιηθούν και να προγραμματιστούν για τα

Θετικά οφέλη που είναι πιθανά αποτελέσματα του έργου ReSOLVE.

Η κοινωνική αξία και η αξία του πλανήτη δεν είναι απλά ωραία κουτάκια για να βάζετε τα καλά αποτελέσματα της κυκλικότητας. Αποτελούν σημαντικό μέρος της Πρότασης Αξίας σας. Τα προϊόντα και/ή οι υπηρεσίες σας θα έχουν μια εντελώς διαφορετική πτυχή, εάν κατασκευάζονται ή υλοποιούνται με κυκλικούς πόρους. Αυτό μπορεί να μεταφραστεί άμεσα σε ψυχρό χρήμα, αν μπορέσετε να βρείτε τον κατάλληλο τρόπο να τα προωθήσετε στην αγορά και να βρείτε μια πελατειακή βάση που απαιτεί αυτά τα χαρακτηριστικά σε ένα προϊόν ή μια υπηρεσία.

Ένας άλλος τρόπος για να πείτε στους πελάτες ότι είστε μια κυκλική επιχείρηση είναι να έχετε κάποιο είδος συστήματος ανάληψης. Μπορεί να είναι οτιδήποτε, από την επαναχρησιμοποίηση μπουκαλιών και συσκευασιών, μέχρι ένα σύστημα ενοικίασης/ μίσθωσης και ένα σύστημα Cradle-to-Cradle που επιτρέπει την επαναχρησιμοποίηση στοιχείων των προϊόντων σε νέα προϊόντα.

Ένα σύστημα επιστροφής είναι μια ισχυρή ένδειξη ότι μια εταιρεία ακολουθεί κυκλική πολιτική και ότι θα δέχεται την επιστροφή προϊόντων που δεν χρησιμοποιούνται πλέον και που διαφορετικά θα στέλνονταν σε σκουπίδια ή σε ανακύκλωση.

Στην ενότητα των παραγόντων υιοθέτησης, αυτοί μπορεί να είναι είτε Εσωτερικοί είτε Εξωτερικοί παράγοντες.

Οι εσωτερικοί παράγοντες μπορεί να είναι τα πράγματα που κάνετε στην επιχείρησή σας για να εφαρμόσετε την κυκλικότητα σε όλες τις δραστηριότητες και συναλλαγές στην παραγωγή, την εμπορία, τη συσκευασία και τη χρήση των πόρων. Θα μπορούσε να είναι μια υπόσχεση να γίνετε “χωρίς χαρτί” ή να χρησιμοποιείτε ανανεώσιμες πηγές ενέργειας ή άλλη πρωτοβουλία που καθιστά τις εσωτερικές λειτουργίες της επιχείρησης κυκλικές.

Αυτοί οι Παράγοντες Υιοθέτησης μπορούν επίσης να χρησιμοποιηθούν έξυπνα στην αφήγηση της ιστορίας της εταιρείας και έτσι να επηρεάσουν επίσης την Πρόταση Αξίας.



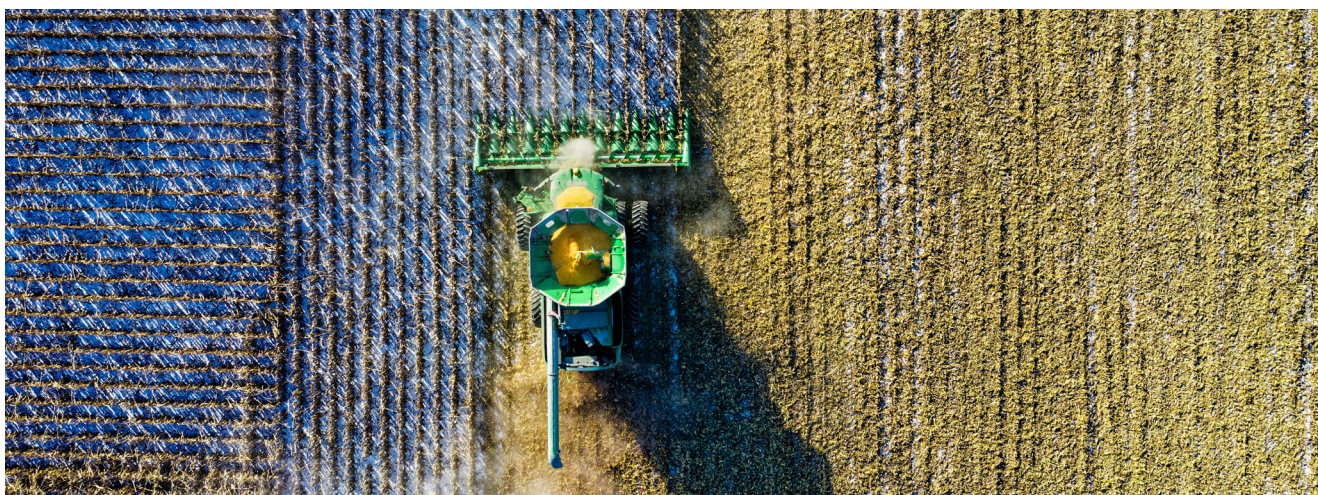
Οι εξωτερικοί παράγοντες είναι παράγοντες που οδηγούν στην κυκλικότητα και προέρχονται από το εξωτερικό της επιχείρησης. Μπορεί να είναι νέοι κανονισμοί, αλλαγές στις απαιτήσεις της αγοράς, νέες τεχνολογικές επιλογές, δυνατότητες με την ψηφιοποίηση και όλα τα άλλα πράγματα που κάνουν την κυκλική πορεία να φαίνεται ως μια εξαιρετική ιδέα στη σύγχρονη κοινωνία.

Αυτά τα νέα στοιχεία στο CBMC είναι απαραίτητα για την ακριβή μοντελοποίηση των κυκλικών πρωτοβουλιών, αλλά αποτελούν επίσης πραγματικά δομικά στοιχεία που επηρεάζουν άμεσα τα άλλα στοιχεία, όπως η Πρόταση Αξίας και τα Τμήματα Πελατών του Επιχειρηματικού σας Μοντέλου.

ΠΡΑΚΤΙΚΑ
ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑΤΑ ΓΙΑ
ΤΟ ΠΩΣ ΜΠΟΡΕΙ
ΜΙΑ ΓΡΑΜΜΙΚΗ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΝΑ
ΓΙΝΕΙ ΚΥΚΛΙΚΗ –
ΤΟ ΑΓΡΟΚΤΗΜΑ
ΚΟΝΤΑ ΣΤΟ
ΡΟΤΕΡΝΤΑΜ

Για να παραδειγματιστεί η εξέλιξη από το Business Model Canvas (BMC) στο Circular Business Model Canvas (CBMC), συμβουλευτείτε ένα παράδειγμα, το Farm κοντά στο Ρότερνταμ. Παρακολουθήστε το βίντεο του Αγροκτήματος κοντά στο Ρότερνταμ [εδώ](#).

Ένας τρόπος για να αναλυθεί ο αντίκτυπος των αρχών της κυκλικής οικονομίας σε ένα γραμμικό επιχειρηματικό μοντέλο είναι να δούμε πώς οι δραστηριότητες του πλαισίου ReSOLVE επηρεάζουν τα δομικά στοιχεία του CANVAS.



Αν αναλύσουμε το επιχειρηματικό μοντέλο της φάρμας, μπορούμε να πούμε ότι οι βασικοί εταίροι της είναι οι κτηνιατρικές υπηρεσίες και οι επαγγελματίες, μαζί με τους τοπικούς παρόχους βιολογικών τροφίμων και τους εμπόρους γαλακτοκομικών προϊόντων.

Οι βασικές δραστηριότητες μέσω των οποίων λειτουργεί η φάρμα είναι η παραγωγή γάλακτος και γαλακτοκομικών προϊόντων, οι ιδιοκτήτες εφαρμόζουν νηπιαγωγείο και εκδηλώσεις, η παραγωγή αραβοσίτου και η λειτουργία εσωτερικών καταστημάτων είναι επίσης μεταξύ των δραστηριοτήτων τους.

Η πρόταση αξίας με βάση την οποία λειτουργεί το αγρόκτημα μπορεί να διατυπωθεί ως εξής: ένα μέρος κοντά στην πόλη για να διατηρηθεί η επαφή με τη φύση, ενώ παράλληλα αναπτύσσονται κάποιες δραστηριότητες.

Συμβουλευτείτε τις δύο παρακάτω εικόνες, που αντιπροσωπεύουν το BMC και το CBMC του αγροκτήματος και παρατηρήστε τις διαφορές.

CASE: FARM NEAR ROTTERDAM

The Market Value Proposition

Business Model Canvas (BMC)

Key Partners

- Veterinarian Services & Professional
- Local Organic Food Providers
- Dairy Products Traders

Key Activities

- Milk & Dairy Products Production
- Kindergarten & events operation
- Maize Production
- In-house Stores Operation

Market Value Proposition

- A close-to-the-city place to maintain the city while deploy some activities.

Customer Relationships

- Acquisition: at the Social Networks to promote and interact with the segments.
- Upselling: at the Farm with direct clients and users.



Channels

- Direct Sale at Farm (stores and restaurant)
- Dairy Products Traders
- Online sales in it's own website

Customer Segments

- Dairy products resellers under their own brands or premises
- Professional customer: business and organisations on farm surroundings looking for a special place to develop their events
- Families: looking for a natural environment kindergarten
- Individuals: looking for an open air place, close to the city, to have some natural food and entertainment

Costs

- Costs related to cows feeding and care (veterinary services, maize production, etc)
- Costs related to huge facilities maintenance
- Costs related to human resources big team

Revenue Streams

- Dairy product sales to resellers
- Events organization incomes
- Kindergarten operation incomes
- Entertainment fees (corn labyrinth, etc)
- In-house traditional/ organic stores sales
- Ads incomes (brand in labyrinth)



The **Circular** Business Model Canvas (CBMC)

Key Partners

- Veterinarian Services & Professional
- Local Organic Food Providers
- Dairy Products Traders
- **Local Stakeholders**

Key Activities

- **Lean (no waste) Dairy Production**
- **Robotized cleaning of the stable**
- **Growing Organic Maize (and use of cow droppings as fertilizers)**
- **Lean (no waste) Services Design**
- Kindergarten & events operation
- In-house Stores Operation

Market Value Proposition

- A close-to-the-city place to maintain the contact with nature, while deploy some activities.

Social Value

- **Facilitate connecting people living an Urban context with Nature**
- **XXXX employees due to services extension around the cows**



Plant Value

- **Closing the loop: Cows feeding with own Corn crops, and cows droppings as fertilizer for Corn**
- **Reuse of maize area as an entertainment, without additional resource usage (labyrinth)**
- We have a **NEGATIVE IMPACT** due to methane emissions from cows

Customer Relationships

- Acquisition: at the Social Networks to promote and interact with the segments.
- Upselling: at the Farm with direct clients and users.

Channels

- Direct Sale at Farm (stores and restaurant)
- Dairy Products Traders
- Online sales in it's own website

Take-Back System

- **Charging an amount per bottle in on-premises purchases to take away**
- **Reverse logistics with Resellers**



Customer Segments

- Dairy products resellers under their own brands or premises
- Professional customer: business and organisations on farm surroundings looking for a special place to develop their events
- Families: looking for a natural environment kindergarten
- Individuals: looking for an open air place, close to the city, to have some natural food and entertainment

Costs

- Costs related to cows feeding and care (veterinary services, maize production, etc)
- Costs related to huge facilities maintenance
- Costs related to human resources big team
- **Costs related to children circular thinking adoption**
- **Costs of material flows in Service and Production**

Revenue Streams

- Dairy product sales to resellers
- Events organization incomes
- Kindergarten operation incomes
- Entertainment fees (corn labyrinth, etc)
- In-house traditional/ organic stores sales
- Ads incomes (brand in labyrinth)



Adoption Factors

- **Organization (HR):** use of indicators related to any kind of resources used, per service unit delivered

PEST (ECONOMICAL):

- **Convince to Local Policy Makers** that it is the way to maintain open the farms (in a milk market prices download context)

PEST (SOCIAL):

- **Social spreading of the concept of the FARM as a new social centre of several activities in close contact with nature** (“the new parks”)



**Ο ΚΑΜΒΑΣ
ΤΟΥ ΚΥΚΛΙΚΟΥ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ
ΜΟΝΤΕΛΟΥ ΤΟΥ
ΑΓΡΟΚΤΗΜΑΤΟΣ
ΚΟΝΤΑ ΣΤΟ
ΡΟΤΕΡΝΤΑΜ**

Στα δύο επιχειρηματικά μοντέλα του αγροκτήματος κοντά στο Ρότερνταμ, ο προ-κυκλικός καμβάς επιχειρηματικού μοντέλου (BMC) αντιπροσωπεύει ένα στιγμιότυπο της εταιρείας πριν από την υλοποίηση ή το σχεδιασμό των διαφόρων έργων ReSOLVE.

Όσον αφορά τα έργα που περιλαμβάνουν πτυχές μείωσης των αποβλήτων ή ελαχιστοποιούν τη χρήση των πόρων, όπως στην περίπτωση του αγροκτήματος κοντά στο Ρότερνταμ, απαιτούνται τα μπλοκ Planet Value και Social Value για την ακριβή μοντελοποίηση των οφελών.

Επιπλέον, αυτά τα δύο δομικά στοιχεία είναι απαραίτητα για τη μέτρηση των πραγματικών αποτελεσμάτων οποιασδήποτε κυκλικής βελτίωσης στην επιχείρηση, ενώ οι παράγοντες υιοθέτησης είναι οι κινητήριοι μοχλοί που ωθούν αυτή την εξέλιξη.

Τα CBMC έχουν τέσσερα νέα δομικά στοιχεία σε σύγκριση με τα κανονικά BMC. Αυτές οι διαφορές στην περίπτωση του αγροκτήματος κοντά στο Ρότερνταμ, μπορούν να μεταφραστούν ως εξής:

για την κοινωνική αξία της επιχείρησης

- να διευκολύνει τη σύνδεση των ανθρώπων που ζουν σε αστικό περιβάλλον με τη Φύση
- Έχετε περισσότερους υπαλλήλους λόγω της επέκτασης των υπηρεσιών γύρω από τις αγελάδες



η τιμή Planet

- Κλείσιμο του κύκλου: οι αγελάδες τρέφονται με τις δικές τους καλλιέργειες καλαμποκιού και τα περιττώματα των αγελάδων ως λίπασμα για το καλαμπόκι
- Επαναχρησιμοποίηση των χώρων του καλαμποκιού ως ψυχαγωγία, χωρίς πρόσθετους πόρους usega (λαβύρινθος)

το σύστημα ανάληψης θα πρέπει να εισαχθεί μέσω

- χρέωση ενός ποσού ανά φιάλη σε n-premises αγορά για να πάρουν μακριά
- Αντίστροφη εφοδιαστική με μεταπωλητές

οι Παράγοντες Υιοθέτησης μπορούν να κατηγοριοποιηθούν σε τρία επίπεδα:

- Οργάνωση (HR) - χρήση δεικτών που σχετίζονται με κάθε είδους χρησιμοποιούμενους πόρους, ανά μονάδα παρεχόμενης υπηρεσίας
- PEST (ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ) - να πείσει τους υπεύθυνους για την τοπική πολιτική ότι είναι ο τρόπος για να διατηρηθούν οι ανοικτές φάρμες (σε ένα πλαίσιο που οι τιμές της αγοράς γάλακτος κατεβαίνουν).
- PEST (ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ) - Κοινωνική διάδοση της έννοιας του ΦΑΡΜΑΤΟΣ ως νέου κοινωνικού κέντρου διαφόρων δραστηριοτήτων σε στενή επαφή με τη φύση (“Τα νέα πάρκα”)

Έχοντας όλα αυτά κατά νου, θα πρέπει να εξετάσουμε το προφίλ ReSOLVE για μια εταιρεία, το οποίο είναι ένας κατάλογος των διαφόρων έργων ReSOLVE που θα μπορούσαν να υλοποιήσουν για να φτάσουν σε ένα υψηλότερο επίπεδο κυκλικότητας. Ένα έργο ReSOLVE είναι μια ιδέα που μπορεί να βελτιώσει την κυκλικότητα μιας εταιρείας, η οποία μπορεί να καταχωρηθεί σε μια κατηγορία ReSOLVE.

Σε κάθε τομέα δράσης του πλαισίου ReSOLVE μπορούν να προσδιοριστούν διαφορετικές ιδέες έργων. Για κάθε πρωτοβουλία η εταιρεία καθορίζει το υψηλότερο εφικτό επίπεδο υλοποίησης της συγκεκριμένης ιδέας έργου καθώς και το σημείο εκκίνησης.

Για παράδειγμα, η υπόθεση του *αγροκτήματος κοντά στο Ρότερνταμ*:

- Θέλει να στραφεί σε ανανεώσιμες πηγές ενέργειας, εγκαθιστώντας ηλιακούς συλλέκτες στις στέγες των κτιρίων, αντί να χρησιμοποιεί ενέργεια από συμβατικές εταιρείες ενέργειας. Πιστεύουν ότι θα μπορούσαν να φτάσουν στο 100% της ανανεώσιμης ενέργειας, αλλά ξεκινούν με μόνο το 10% να προέρχεται από ανανεώσιμες πηγές.
- Πιστεύουν επίσης ότι θα μπορούσαν να επαναχρησιμοποιήσουν περισσότερα από τα υλικά συσκευασίας τους, όπως τα μπουκάλια γάλακτος. Για την επαναχρησιμοποίηση των μπουκαλιών απαιτείται ένα σύστημα κατάθεσης μπουκαλιών και κάποιο σύστημα επιστροφής.

Ένας άλλος στόχος θα μπορούσε να είναι η διατήρηση ή η βελτίωση της υγείας του οικοσυστήματός τους. Για το σκοπό αυτό, θα ήθελαν να υποστηρίξουν άλλους οργανισμούς που εργάζονται προς την κατεύθυνση της κυκλικότητας.



ΤΕΛΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ

ΤΙΤΛΟΣ ΤΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ:

Δημιουργήστε τον καμβά του κυκλικού επιχειρηματικού σας μοντέλου

ΣΤΟΧΟΣ ΤΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ:

Εφαρμογή των γνώσεων που αποκτήθηκαν και χρήση του πλαισίου ReSOLVE για τη δημιουργία ενός CBMC για μια πραγματική ή φανταστική επιχείρηση.

ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΟΣ ΧΡΟΝΟΣ:

Η εργασία αυτή απαιτεί συνολικά 4 ώρες.

ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΑ ΥΛΙΚΑ:

Άρθρα, σύνδεσμοι και βίντεο που περιλαμβάνονται στο Eduzine.

Δημιουργική σκέψη

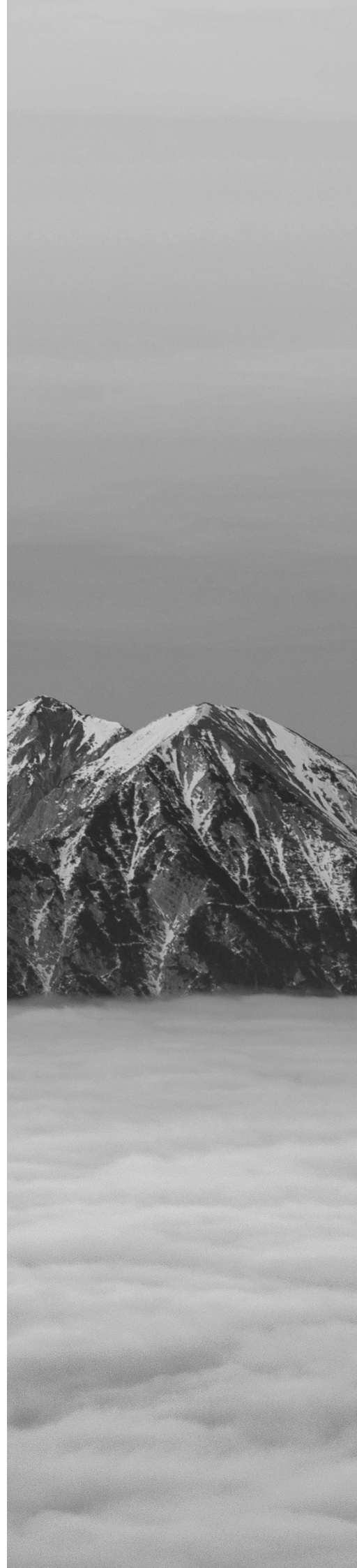
Κινητό τηλέφωνο με κάμερα

Φορητός υπολογιστής με MS Office για επεξεργασία κειμένου, δημιουργία pptx, Google Slides

Πρότυπα CBMCs

ΜΟΡΦΗ ΤΗΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗΣ:

PPTx, διαφάνειες google



ΒΗΜΑΤΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΟΛΟΚΛΗΡΩΣΗ ΤΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ:

Βήμα1: Καταιγισμός ιδεών σχετικά με τις υπηρεσίες ή τα προϊόντα που θα θέλατε να έχει η επιχείρησή σας. Φροντίστε να λάβετε υπόψη όλες τις απαραίτητες πτυχές, για τις οποίες διαβάσατε στα άρθρα.

Βήμα2: Σκεφτείτε ένα απλό BMC σχετικά με την επιλεγμένη επιχείρησή σας.

Βήμα3: Σκεφτείτε τα τέσσερα δομικά στοιχεία που πρέπει να ληφθούν υπόψη κατά τη μετατροπή της επιχείρησής σας σε κυκλική. Κρατήστε σημειώσεις σχετικά με τα πραγματικά βήματα που πρέπει να γίνουν.

Βήμα4: Συνοψίστε τα ευρήματά σας και ετοιμάστε μια παρουσίαση σχετικά με αυτά.



ΤΕΛΙΚΗ ΔΟΚΙΜΗ

Πώς αισθάνεστε για την έννοια της κυκλικής επιχειρηματικής μοντελοποίησης; Βοήθησαν τα άρθρα στην κατανόηση της έννοιας CBMC και του πλαισίου ReSOLVE; Είστε έτοιμοι να συμπληρώσετε ένα κουίζ το οποίο θα εστιάζει στα άρθρα που διαβάσατε προηγουμένως; Κάντε κλικ στον σύνδεσμο και δοκιμάστε το μόνοι σας!

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfjME522AWP7GGPHNy3GCglKm9zS_hjCeDgIVzzP2ZZtnmuNg/viewform



ΠΕΡΑΙΤΕΡΩ ΑΝΑΓΝΩΣΗ ΚΑΙ ΠΟΡΟΙ

Live Circular Canvas Πρόγραμμα σπουδών

https://livecircularcanvas.eu/uploaded/tiny/files/live-circular-canvas_final.pdf

Ζωντανή πλατφόρμα μάθησης Circular Canvas

<https://livecircularcanvas.eu/en>

Πλατφόρμα μάθησης Live Canvas

<https://live-canvas.eu/en/learning-area/list/learning-space>

Ιστοσελίδα Skill Circle - για την κυκλική οικονομία γενικά

<https://skillcircle.eu/>

Τι είναι η κυκλική οικονομία;

Πηγή: MacArthur Foundation

<https://youtu.be/zCRKvDyyHmI>

Οδηγός βιωσιμότητας - Σύστημα από το λίκνο στο λίκνο

<https://youtu.be/4jORau0V62c> ;

<https://sustainabilityguide.eu/methods/cradle-to-cradle/>



LEARNING CIRCLE



cantabria
perma
cultura



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



"The European Commission's support of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission can not be held responsible for any use which may be made of the information therein." Project Number: 2020-1-UK01-KA226-VET-094435