

Ekonomiczny Uniwersytet Dziecięcy



Nowe modele biznesowe

dr Kamil Flig

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
2 grudnia 2025 r.



SGH
Szkoła Główna
Handlowa
w Warszawie

Zagadki !!!!!

1. Dlaczego nowy samochód traci 20 % swojej wartości w pierwszą noc po zakupie?



2. Dlaczego linie lotnicze liczą sobie znacznie więcej za bilety kupione w ostatniej chwili, podczas gdy teatry postępują odwrotnie?



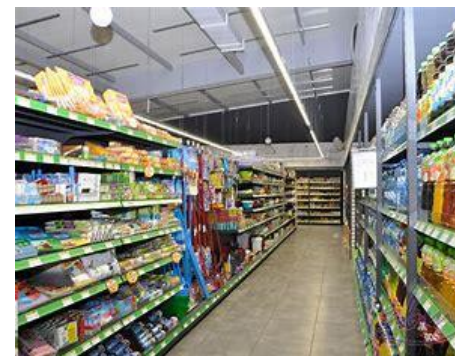
4. Dlaczego prawnicy wydają więcej na samochody i ubrania niż profesorowie uniwersyteccy?



Jak działa biznes?



Po co prowadzę biznes?



Dlaczego warto zakładać biznes?



Człowiek przedsiębiorczy powinien zakładać własny biznes.
Argumenty przemawiające za założeniem własnego biznesu:

- **Satysfakcja** z pracy na swoim, osiągnięcia sukcesu własnymi siłami.
- Szansa na **duże pieniądze**.
- Szansa na **spełnienie się**.

Wady bycia przedsiębiorcą i bariery w prowadzeniu biznesu:

Wysokie koszty pracy i składki ZUS - 53% badanych

Nieregularne zarobki - 41% badanych

Odpowiedzialność finansowa i prawna - 40% badanych

Wysokie podatki - 40% badanych

Duży poziom stresu - 37% badanych

Nadmiar obowiązków biurokratycznych - 23% badanych

Niestabilność prawa - 22% badanych

Mit #1 - przedsiębiorcą trzeba się urodzić



Cechy osoby przedsiębiorczej?



Ćwiczenie

Po zapoznaniu się z historią przedsiębiorcy oraz firmy wskazanej w przykładzie, proszę o odpowiedź na pytania znajdujące się w arkuszu.

Cechy osoby przedsiębiorczej



Potrzeba osiągnięcia czegoś znaczącego.
Zachowanie kontroli nad własnym losem.

Skłonność do ryzyka.

Wiara we własne siły.

Kreatywne myślenie.

Umiejętność myślenia pozytywnego.

Umiejętność wyznaczania celów.

Umiejętność podejmowania decyzji.

Kluczem do przedsiębiorczych zachowań jest:



-Wizja,

-wiedza,

-chęci do działania.

Warto próbować !

Henry Ford

Jego pierwsze kilka firm zupełnie splajtowało, a z firmy Cadillac Motor Company sam odszedł po tym, jak pokłócił się ze współudziałowcami. Dopiero gdy miał na karku 44 lata wprowadził na rynek Forda T.



Stephen King

Gdy zaczął pracować dla gazety został szybko zwolniony, ponieważ według redaktora brakowało mu wyobraźni i dobrych pomysłów. Następnie próbował swoich sił w różnych przedsięwzięciach biznesowych, z których większość zakończyła się zupełnym fiaskiem. Dopiero gdy spróbował swoich sił w przemyśle filmowym, zaczął odnosić sukcesy.



Źródła pomysłu na biznes



- **Obserwacja** - podstawowym orężem przedsiębiorczo myślących jest obserwacja otoczenia. Okazji do podjęcia działalności gospodarczej poszukiwać trzeba, w pierwszej kolejności, obserwując siebie i zdając sobie sprawę ze swoich potrzeb (zwłaszcza tych niezaspokajanych).
- **Własne negatywne doświadczenia w znalezieniu produktu lub usługi** - problem to najlepszy pomysł na biznes! W tym podejściu skupiamy się na obserwowaniu problemów u siebie.
- **Przekucie pasji w biznes** - to również popularna metoda poszukiwania, a raczej stworzenia pomysłu. Wykorzystanie własnych zainteresowań i znajomości jakiegoś tematu może wydatnie zwiększyć szansę na realizację pomysłu na biznes w praktyce.

Źródła pomysłu na biznes



- **Wcześniejsze doświadczenia w branży** - niezastąpione źródło pomysłów biznesowych. Posiadając doświadczenie pracy w jakimś obszarze, możemy proponować usprawnienia lub wykorzystać model działania przeniesiony dla innej grupy odbiorców.
- **Niewypełniona nisza rynkowa** - to również popularna metoda poszukiwania, a raczej stworzenia pomysłu. Wykorzystanie własnych zainteresowań i znajomości jakiegoś tematu może wydatnie zwiększyć szansę na realizację pomysłu na biznes w praktyce.
- **Poszukiwanie inspiracji w już działających przedsiębiorstwach** - dobrym sposobem jest przenoszenie odpowiednich wzorców/rozwiązań z już funkcjonujących przedsiębiorstw. Nie zawsze konieczne jest poszukiwanie innowacji, zwłaszcza za wszelką cenę, warto skorzystać z tego co już funkcjonuje.

Gotowce ?



82 pomysły
na biznes
z niewielkim
kapitałem
początkowym



Gotowce - model franczyzy



żabka



Dobry pomysł na biznes ?



Pomoc w rozwiązaniu problemu
Sprawienie, że coś jest łatwiejsze
Nauczenie innych czegoś pożytecznego
Rozwiązanie dające poczucie bezpieczeństwa
Dający pozytywne emocje
Że inni wyglądają lepiej
Albo lepiej się czują

Model biznesowy

przyjęta przez firmę długookresowa strategia powiększania i wykorzystywania zasobów w celu przedstawienia klientom oferty przewyższającej ofertę konkurencji (**przewaga konkurencyjna**), przy jednoczesnym zapewnieniu organizacji dochodowości.



Pośród głównych pytań, na które trzeba odpowiedzieć przygotowując model biznesowy, znajdują się:

- **Grupa docelowa** do której produkt jest kierowany;
- Jakie **korzyści** produkt czy usługa ma oferować potencjalnym klientom;
- Sposób na dostarczenie tych wartości – **strategie**;
- W jaki sposób owa wartość ma być produkowana (**operacyjnie**);
- Jak należy kształtować **cenę** produktu.

Przewaga konkurencyjna



Lepsze niż u konkurentów opanowanie
kluczowych kompetencji decydujących o
sukcesie przedsiębiorstwa
w danej dziedzinie działalności gospodarczej.

**Przewagę konkurencyjną charakteryzuje
wielkość i trwałość.**

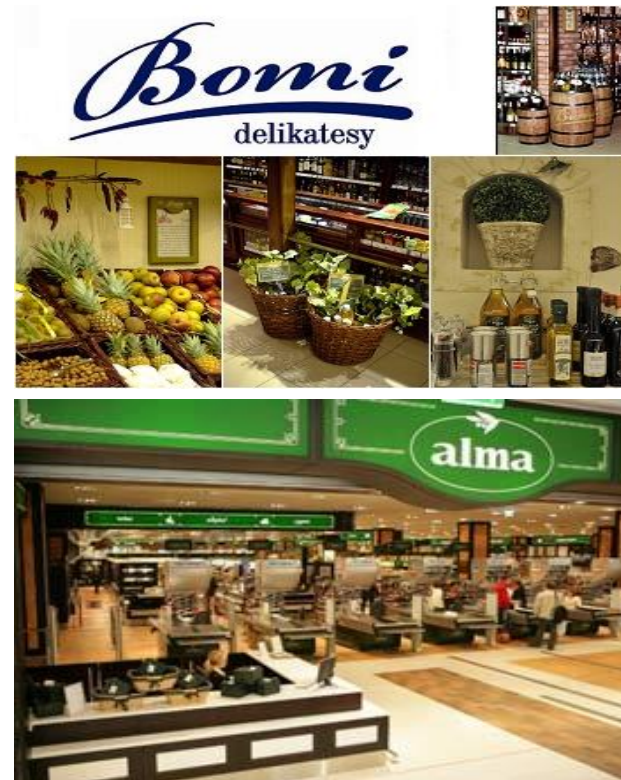
Przewaga konkurencyjna

Czy jest możliwe połączenie różnych przewag?



Przewaga konkurencyjna

KOSZTY VS. JAKOŚĆ



Przewaga konkurencyjna

KOSZTY vs. JAKOŚĆ



Przewaga konkurencyjna

KOSZTY vs. JAKOŚĆ



Model biznesowy źródłem przewagi?

Model biznesowy źródłem przewagi konkurencyjnej firmy ???

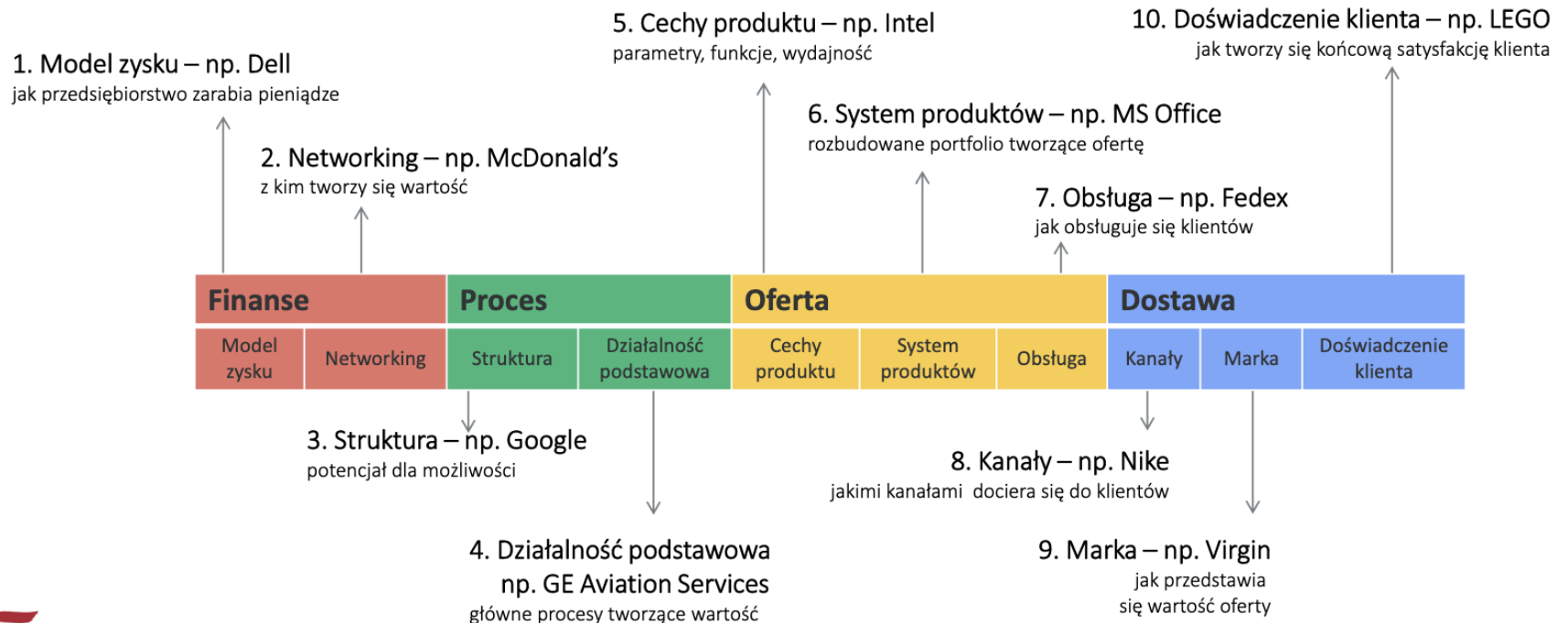


Tradycyjne modele biznesowe



Wytwórca, dostawca usług, pośrednik, sprzedawca.

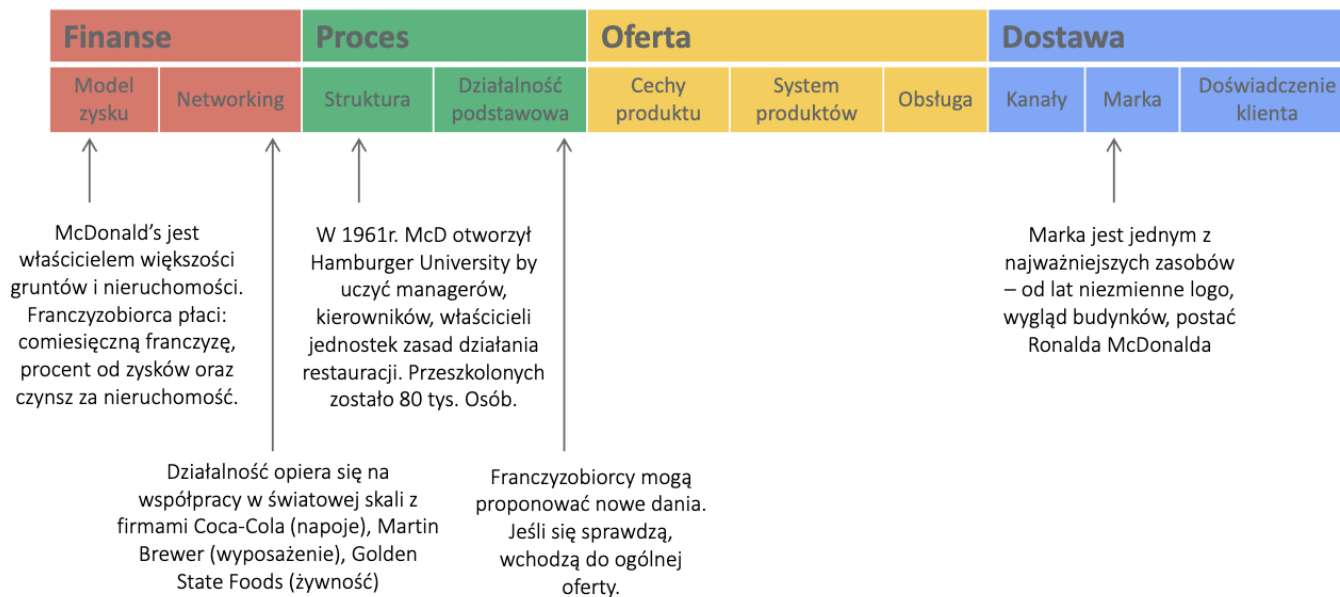
Innowacje w modelach



Na podst.: Keeley L., Walters H., Pikkell R., Quinn B., Ten Types of Innovation: The Discipline of Building Breakthroughs, Wiley 2013



Innowacje w modelach



Innowacje w modelach



Analiza modeli biznesowych

...wydawcy książek zrezygnowali z wydania drukowanego i za pośrednictwem internetu udostępniali książki ? – tym tropem poszedł Amazon tworząc czytniki Kindle.



...zaferować darmowe połączenia głosowe

w skali globalnej ? – firma Skype uruchomiła taką usługę w 2003 roku i uzyskała w ciągu pięciu lat ponad 4 milionów zarejestrowanych użytkowników



...linie lotnicze nie kupowały silników do samolotów, tylko płaciły za ich użytkowanie?

– właśnie dzięki temu Rolls-Royce przestał osiągać straty i osiągnął pozycję drugiego producenta silników na świecie.



...nabywcy mebli odbierali je z magazynu w postaci płaskiej paczki, a następnie składali w domu w całość ? – dzisiaj to zupełnie oczywiste, ponieważ IKEA w latach 60 XX wieku zaczęła promować to rozwiązanie.



...ludzie mogli pożyczać sobie pieniądze nawzajem, zamiast korzystać z usług banku ?

– pierwszym serwisem tego typu była brytyjska platforma Zopa oferując pożyczki peer-to-peer.



...nie trzeba było posiadać auta, żeby móc je użytkować na co dzień w formie zbliżonej do wypożyczalni rowerów ? – pierwsze rozwiązanie tego typu w Polsce zaproponował Traficar wypożyczając auta w Krakowie.



Przykłady modeli biznesowych

Integrator – model ten przyjmują organizacje kontrolujące wszystkie części łańcucha tworzenia wartości dla klientów. Pozwala to na błyskawiczne reagowanie na zmieniające się otoczenie. Ciekawym przykładem przedsiębiorstwa – integratora jest grupa **Inditex** (hiszpański holding odzieżowy, znany z marek takich jak ZARA, Pull&Bear czy Bershka). Dzięki integracji designu, dystrybucji, sprzedaży i marketingu wewnątrz organizacji, jest w stanie szybko reagować na rynkowe zmiany.

Broker – firmy pełnią funkcje organizatora rynku, na których dokonują się transakcje pomiędzy uczestnikami. Pobierając opłatę za pośrednictwo, umożliwiają przeprowadzenie transakcji w bezpiecznym środowisku. Sztandarowym przykładem takiego przedsięwzięcia jest portal aukcyjny **Allegro.pl**.

Przykłady modeli biznesowych



Sprzedawca doświadczeń – coraz bardziej konkurencyjne rynki wymagają od firm zaoferowania rozbudowanej gamy wartości dla klient. Ciekawym przykładem zastosowania tego modelu są kawiarnie **Starbucks**. Wizją założycieli popularnej amerykańskiej sieci kawiarni było stworzenie miejsca, które oferować będzie znacznie więcej niż kawę. Wszelkie udogodnienia i wystrój ma zapewnić pełne doświadczenie przebywania w kawiarni, co ma odróżnić firmę od konkurencji.



Razor and Blade – model ten bazuje na koncepcji, w której podstawowy produkt oferowany jest w niskiej cenie, natomiast dochód dla organizacji generowany jest przez niezbędne do jego działania akcesoria.



Przykłady modeli biznesowych

Freemium – ciekawy model biznesowy i jednocześnie popularny sposób generowania przychodów w erze Internetu. Polega on na zaoferowaniu darmowego dostępu do części usługi, stwarzając jednak możliwość wykupienia dodatkowych funkcjonalności. Przykładem firmy korzystającej z tego modelu jest [Spotify](#), który oferuje zarówno darmowy dostęp do muzyki (ograniczona funkcjonalność i reklamy), jak i płatną wersję premium.



Model subskrypcyjny - funkcjonuje na zasadzie wnoszenia opłaty (subskrypcji) za dostęp do zasobów. Według tej logiki działają operatorzy telefonii komórkowej, udzielając nam dostępu do swojej sieci i pobierając opłatę abonencką. Ciekawym przykładem internetowego wykorzystania tego modelu jest platforma streamingowa [Netflix](#). Udostępnia ona filmy i seriale na życzenie, pobierając stałą opłatę subskrypcyjną za miesięczny dostęp do zasobów serwisu.

NETFLIX

Co jest potrzebne na starcie?

- Pieniądze
- Pieniądze
- Pieniądze
- Pieniądze
- Pieniądze
- Pieniądze

• Pieniądze

- Pieniądze

• Pieniądze

PieniądzePieniądze

- Pieniądze
- Pieniądze
- Pieniądze
- Pieniądze
- Pieniądze
- Pieniądze
- Pieniądze
- Pieniądze

PieniądzePieniądze

- Pieniądze
- Pieniądze
- Pieniądze
- Pieniądze
- Pieniądze

- PieniądzePieniądze
- Pieniądze
- Pieniądze

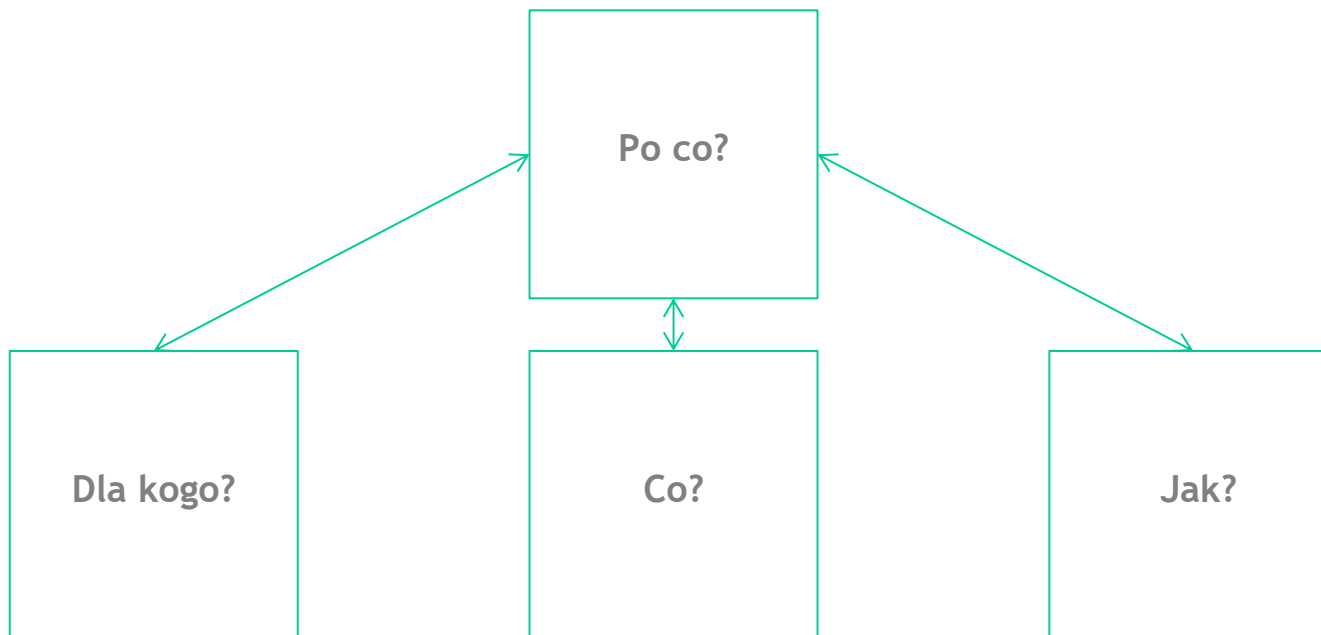
• Pieniądze

Skąd wziąć pieniądze ?

- oszczędzanie
- pożyczka od rodziny (zwrotna lub bezzwrotna)
- Akademickie Inkubatory Przedsiębiorczości
- dotacje z Unii Europejskiej
- spółdzielnia socjalna
- kredyt na działalność gospodarczą
- konkursy biznesplanów
- finansowanie społecznościowe
- Aniołowie Biznesu
- dotacje z Urzędu Pracy
- znalezienie wspólnika

A najlepiej od swoich klientów...

Najważniejsze odpowiedzieć sobie na kilka pytań!



Przykład A, B, C

Tutaj pracowali w grupach na arkuszach z
case'ami

Identyfikacja problemu jaki rozwiązuje
biznes, przewag konkurencyjnych i wyzwań
jake stoją przed tym biznesem.