



# A KORONAVÍRUS HATÁSAINAK KÖSZÖNHETŐ ÜZLETI LEHETŐSÉGEK KIHASZNÁLÁSÁRÓL

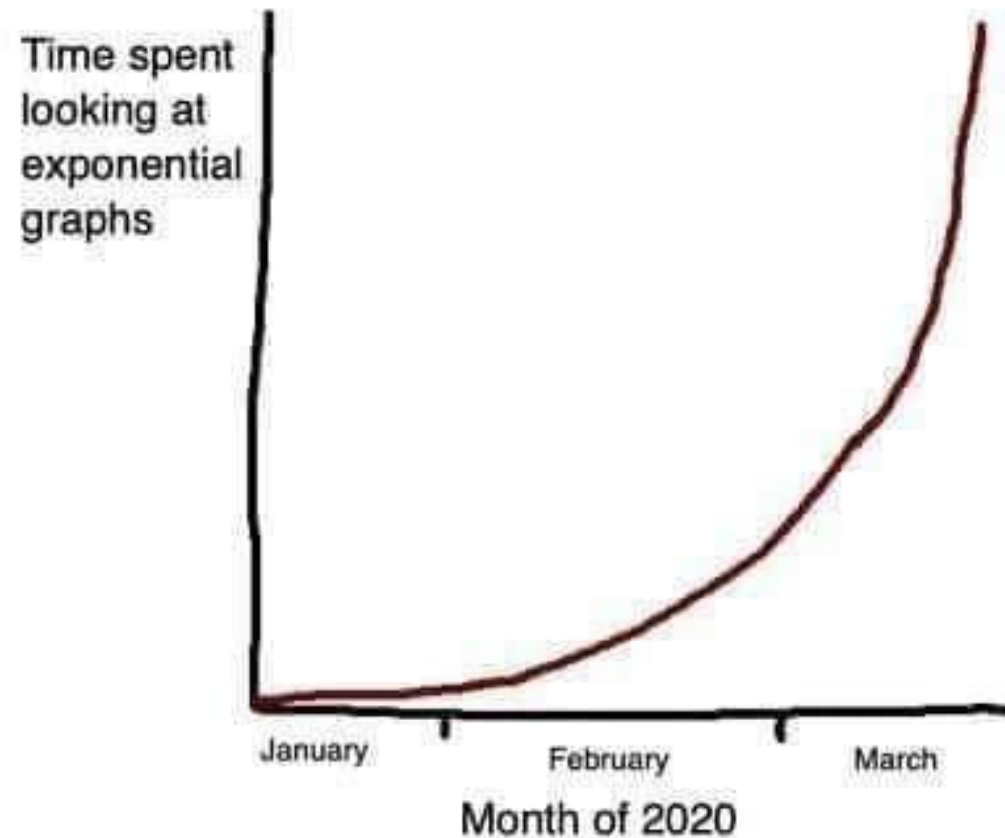
KÜRTI TOM

Budapest, 2020 április 2.

# PANDEMIC

## MINDEKI TANUL...

- HIGIÉNIÁRÓL
- FÉLELMEIRŐL
- KRÍZISKEZELÉSRŐL
- EXPONENCIALITÁSRÓL
- GYORS ALKALMAZKODÁSRÓL
- DIGITALIZÁCIÓRÓL
- CSALÁDJÁRÓL ☺ ...



# A VILÁG LEGTÖBB HELYÉN HASONLÓ HELYZETEK BEN VAGYUNK



## Általános kilátások

- Volatilitás júniusig
- Negatív gazdasági környezet a következő 8 hétben (USA)
- A felépülés kis lépésekben várható

## Élmények

- Erős cégek megerősödnek
- Gyenge cégek túlélésért küzdenek
- Extrém terhelés a munkában.

## Lehetőségek

- M&A
- Befektetés termékfejlesztésbe, folyamathatékonyságba, automatizálásba, digitalizációba.

## Korona vírus



Viselkedés változás



Vevői igény (érték) változása



Értékajánlat változtatás



Termék/szolgáltatás és  
üzleti modell változtatás

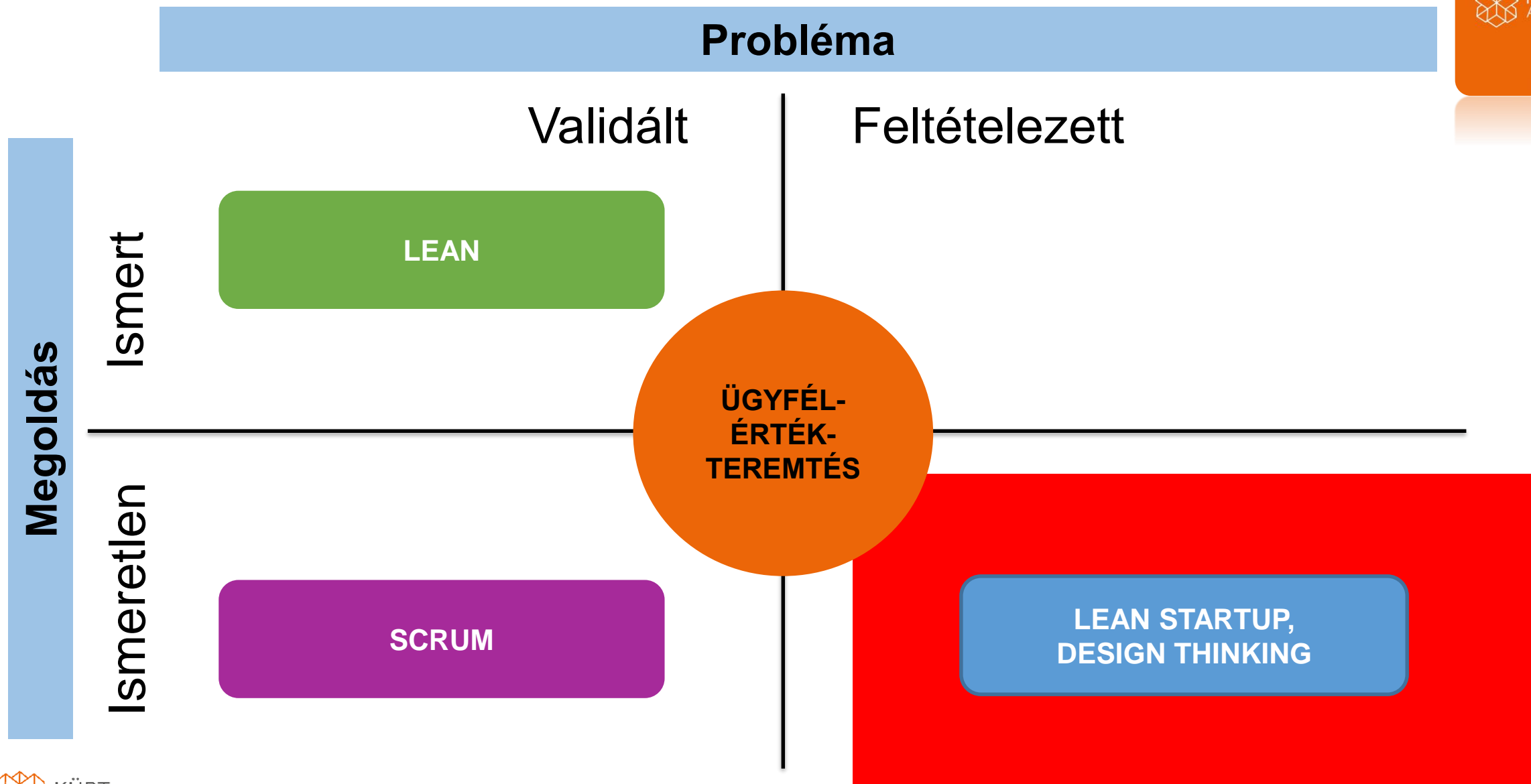
Amikor olyan  
denevérpörköltet  
durrantasz a piacon .....



hogy egy hónap múlva az  
egész világ emlegeti ... ☹

Partnerek	Tevékenységek	Értékajánlat	Ügyfél kapcsolat	Ügyfél szegmensek
<p data-bbox="104 158 501 311">Nyitottak-e partnereink a megváltozott környezetben az együttműködésre</p> <p data-bbox="104 329 501 462">Kell-e az új lehetőségekhez új beszállítókat szereznünk?</p> <p data-bbox="104 481 501 576">Kell-e technológiai támogatás?</p>	<p data-bbox="542 158 965 291">Jelent-e plusz feladatot az online/kiszállítási delivery forma.</p> <p data-bbox="542 329 965 462">Kell-e az új lehetőségekhez új tevékenységeket végeznünk?</p> <p data-bbox="522 634 980 711"><b>Erőforrások</b></p> <p data-bbox="542 725 965 905">Tudjuk a nem kihasznált erőforrásainkat előrehozott tevékenységekkel utilizálni.</p> <p data-bbox="542 929 965 1062">Van-e online rendszerünk?</p>	<p data-bbox="1001 158 1561 291">Változik-e az általunk adott termék vagy szolgáltatás értéke a megváltozott delivery csatorna miatt?</p> <p data-bbox="1001 329 1561 462">Vannak-e új értékteremtési lehetőségeink a „karantén” miatt?</p>	<p data-bbox="1602 158 2025 291">Online?</p> <p data-bbox="1582 634 2033 711"><b>Csatornák</b></p> <p data-bbox="1602 725 2025 858">Tudom-e terméket/szolgáltatást online eljuttatni a vevőhöz</p> <p data-bbox="1602 929 2025 1062">Tudom-e terméket/szolgáltatást kiszállítani a vevőhöz</p>	<p data-bbox="2053 158 2451 291">Hogyan változik meg az általunk elérhető vevők köre?</p>
<b>Költségek</b>		<b>Bevételek</b>		
<p data-bbox="104 1160 501 1282">Milyen költségektől tudunk megszabadulni, milyen ütemben</p>	<p data-bbox="542 1160 965 1282">Online üzem ill. kiszállítás költségei</p>		<p data-bbox="1294 1160 1640 1282">Kell-e változtatni az árainkon?</p>	<p data-bbox="1671 1160 2025 1282">Tudunk-e később monetizálható előnyökre szert tenni</p>

# Milyen menedzsment módszertan biztosít hatékonyságot?!



# Az ügyfél érték változás validálására a Lean Startup

A cél, annak az üzleti modellnek a megtalálása, amellyel fenntarthatóan profitábilis vállalkozás.

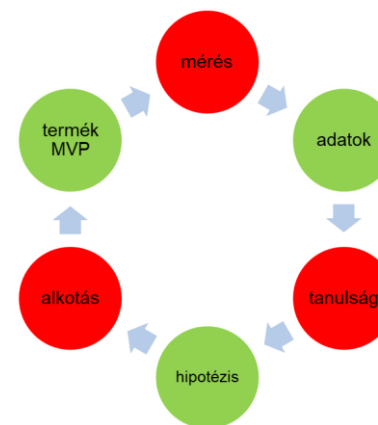
Üzleti modell

Ügyfél probléma	Megoldás	Értékajánlat	„Unfair előny”	Ügyfél szegmensek
Jelenlegi megoldások	Kulcs indikátorok	Koncepció	Értékesítési csatornák	Korai befogadók
Költségek	Bevételek			

Piaci validáció



Agilis termékfejlesztés





Na és  
amire  
otthon  
lehető-  
ségünk  
nyílik...

