

🧩 3.3.3 – Създайте Канва на вашия бизнес модел



фигура 3.3.3

🔧 Време е да приложите наученото!

В този блок ще попълните **9** елемента от вашия шаблон на Канва бизнес модел въз основа на бизнес идеята, която разработвате.

Не е нужно всичко да е дефинирано – целта е да размишлявате, изследвате и структурирате. Използвайте креативността си и не забравяйте: това е жива концепция, която можете да промените по-късно.

🧭 Как да го попълните?

Можете да изберете една от тези опции:

1. ■ **Онлайн (препоръчително):**
 - Използвайте този модел на **Miro**:

1. 🖨️ **Offline** (на хартия): [link](#)

- Разпечатайте шаблона в **PDF** формат (наличен в секцията с материали)
- Използвайте лепящи се листчета или пишете директно върху подложките

🧩 **Нуждаете се от помощ за отключване?**

Моля, прегледайте **3.3.M1** - Ръководство за блокови въпроси [[линк към файла в папката 3.3 в Canva Instructor](#)], достъпно в раздела „Материали“. Това ще ви помогне да го попълните по-ясно.

📌 **Задача: Запълнете платното**

▼ **Задължителна дейност:**

1. Запълнете платното си
2. Експортиране във формат **.PDF** (от **Miro**, **Slides** или чрез сканиране на статията)

👥 Може да се направи в групи или индивидуално  Тип: Качване на файл **(.PDF)** ⌚
Очаквана продължителност: **30–40** минути

🧩 **3.3.4 – Валидирайте идеята си (с някой друг или със себе си)**



фигура 3.3.4

 Продължителност: **15–30** мин.  Формат: Кратък тест или практическа домашна работа

Цел:

Проверете дали идеята ви има смисъл – дори и да е само с един човек!

Въпросник за размисъл

 Отговорете въз основа на това, което вече сте попълнили в бизнес модела:

1. Можете ли да обясните идеята си с **1** или **2** прости изречения?  Кратък отговор
2. Коя част от модела изглежда най-крехка или несигурна? Защо?  Дълъг отговор
3. Ако трябваше да зададете един въпрос на потенциален клиент, какъв бихте го попитали?  Кратък отговор

Практическа задача (проверка на светлината)

 Предизвикателство: Представете идеята си на **1** човек от вашата мрежа (приятел, член на семейството, колега, съсед...) и задайте **2** въпроса:

1. Разбираш ли?
2. Бихте ли платили за това? Или познавате някой, който би го направил?

 Тогава отговорете:

1. Кого чухте? (пълното име не е необходимо)
2. Какво ти казаха?
3. Ще направите ли някакви промени въз основа на тази обратна връзка?

 Забележка към участниците: Това е незадължителна стъпка, но силно препоръчителна. Една добра бизнес идея винаги става по-добра, когато се тества с реални хора!

3.3.5 – Заключение: Итерация, подобряване и движение напред



фигура 3.3.5

Бизнес моделът не е окончателен – той е отправна точка!

Всички бизнес модели претърпяват промени. Понякога целевата аудитория се променя. Друг път осъзнаваме, че каналът е слаб или ценностното предложение не е ясно.

На този етап най-важното е да погледнете критично собственото си платно и да се запитате: 💡 Какво бихте променили? Какво научихте? Какво вече е стабилно?

Въпросник за заключителна рефлексия

1. Ако трябваше да промените само един от 9-те блока, кой би бил той? Защо? 📌
Напишете: Дълъг отговор

2. Кое беше най-голямото предизвикателство при завършването на вашето платно? 📌
Тип: Кратък отговор

3. Какво научихте за вашата бизнес идея от това упражнение? 📌 Тип: Дълъг отговор

4. Как бихте искали да развиете тази идея в следващите етапи (MVP, прототип, презентация...)? 📌 Напишете: кратък или дълъг отговор

Съвет за тези, които искат да продължат напред:

Запазете копие на вашето платно и го прегледайте отново, след като тествате идеята си с реални клиенти. Всяка итерация може да доведе до нови прозрения или да разкрие скрити проблеми.