

---

# Projektkonceptió

# Canvas modell

# Canvas modell a projektkoncepcióhoz - magyarázatok

## Mi a cél? | A projekt haszna

Kérjük, írd le, hogy pontosan milyen előnyökkel jár a projekt, és mit fog konkrétan nyújtani. Milyen szolgáltatásokat nyújtanak, illetve milyen konkrét ajánlatokat tesznek elérhetővé? Mik a konkrét előnyök?

## Kinek kell részt vennie? | Társtulajdonos(ok)

A projekteket különböző társtulajdonosok valósíthatják meg: ezek lehetnek magánszemélyek, de cégek, egyesületek és egyéb szervezetek is. Tervezték-e helyi, regionális, országos vagy nemzetközi együttműködést? Csak bizonyos szakmai csoportok vagy képességekkel bírók vehetők fel? Minden ügyfél vagy partner is résztulajdonos lehet-e? Csak az energiaközösség legyen tulajdonos? Írd le itt, hogy kik váljanak a projektben résztulajdonosokká.

## Hogyan érhető el a cél? | Kulcsfontosságú tevékenységek

A projekt sikeres elindítása és hosszú távú sikere szempontjából bizonyos tevékenységek döntő fontosságúak lehetnek, például a szolgáltatás létrehozása, marketing, beszerzés, szolgáltatásnyújtás, kommunikáció vagy szervezés területén. Kérjük, írd le a legfontosabb tevékenységeket, és vedd figyelembe a projekt működtetéséhez szükséges tevékenységeket is.

## Mi szükséges a cél eléréséhez? | Kulcsfontosságú erőforrások és kapacitások

A projekt kulcsfontosságú tevékenységeinek sikeres végrehajtásához bizonyos kapacitások vagy erőforrások kulcsfontosságúak lehetnek, például pénzügyi források, know-how, ingatlanok, menedzsment vagy technikai készségek. Kérjük, nevezd meg a projekted számára különösen fontos erőforrásokat vagy szükséges kapacitásokat.

## Hogyan történik a szolgáltatás nyújtása? | Értékesítés és kommunikáció

Hogyan kell a szolgáltatásokat kínálni és "elosztani"? A tagokkal és/vagy ügyfelekkel való kommunikáció szintén különösen fontos a projekt sikere szempontjából. Hogyan kell elérni őket? Kérjük, itt sorold fel, hogy milyen terjesztési és kommunikációs csatornákat kívántok használni a tagok és ügyfelek elérésére.

## Ki a célcsoport? | Ügyfelek

A projekt függvényében a szolgáltatások olyan ügyfeleknek is felajánlhatók, akik nem társtulajdonosok. Kérjük, itt sorold fel, hogy a társtulajdonosokon kívül mely ügyfélcsoportokat kell megszólítani, illetve hogy a projektben termelt energiáért kinek kell díjazást fizetni.

## Milyen más szereplőkre van szükség? | Partnerek

A projekt kulcsfontosságú tevékenységeinek sikeres végrehajtásához a társtulajdonosokon kívül gyakran más partnerekre is szükség van, pl.: szállítók, szakértők (pl. cégalapításhoz tanácsadók, jogi tanácsadók, ügyvédek, műszaki tanácsadók), kapcsolati hálóval rendelkező partnerek (pl. polgármesterek, gazdálkodók, példaképek, véleményvezérek), pénzügyi partnerek (pl. szponzorok), szolgáltatási partnerek (pl. kézművesek, bérlők). Kérjük, itt sorold fel, mely partnerek fontosak a számotokra.

## Mennyi a bevétel? | Hozam

Melyek a különböző bevételi források? Mennyit hajlandóak fizetni a társtulajdonosok, ügyfelek és/vagy partnerek a termékekért vagy szolgáltatásokért? Milyen forgalmat kívántok elérni? Fedezik-e a bevételek a költségeket? Milyen árképzési modellt alkalmaztok (fix ár vagy használat szerint változó, dinamikus ár)?

## Mennyibe kerül? | Költségek

Melyek a legfontosabb tevékenységek vagy a legfontosabb erőforrások és kapacitások biztosításának fő költségei? Milyen költségek merülnek fel és mennyiért? Mekkora a tőkeszükséglet? Milyen személyes erőfeszítésekkel jár a projekt fejlesztése és működtetése (pl. önkéntes munka)?

# Üres Canvas modell a projektkoncepcióhoz

