

# **Course : Entrepreneurship**

## **Lecture 4 : Understanding Your Business Model and Developing Your Strategy**

Lecturer: Khriselle Anne G. Castillo

# Pag-unawa sa Iyong Business Model at Pagbuo ng Estratehiya

- Ano ang ibig sabihin ng business model at bakit ito mahalaga
- Ang business model ang pundasyon ng estratehiya
- Prototyping bilang paraan upang subukan ang ideya bago gumastos nang malaki
- Layunin: Pagsamahin ang ideya, modelo, at estratehiya upang makabuo ng matagumpay na negosyo

# Layunin ng Pag-aaral

- Maunawaan ang proseso ng prototyping
- Tukuyin ang mga pangunahing bahagi ng Business Model Wheel
- Mailapat ang tamang estratehiya para sa paglago
- Maging handa sa real-world application ng konsepto

# Inobasyon at Entrepreneurship

- Innovation = paglikha ng bagong produkto, serbisyo, o modelo
- Mataas ang risk: 50–90% ng innovations nabibigo
- Entrepreneurs → kailangan ng paraan para bawasan ang panganib
- Dito pumapasok ang prototyping bilang early testing tool

# Ano ang Prototyping?

- Mabilisang paggawa ng modelo ng ideya
- Layunin: makakuha ng feedback ng target customer
- Puwede sa produkto (sketch, mock-up) o serbisyo (trial run)
- Nagbibigay ng learning at iteration bago mag-full launch

# Kahalagahan ng Prototyping

- Nakakapag-validate ng assumptions
- Nakakatipid sa oras at gastos
- Nakakapagbigay ng bagong insight mula sa customer
- Nagpapakita ng venture readiness sa mga investor

# Low- vs. High-Fidelity Prototypes

- Low-fidelity: simple, mabilis, mura (paper sketches, cardboard models)
- High-fidelity: halos kahawig ng final product, mas detalyado
- Proseso: magsimula sa low → umangat sa high habang may demand

# Looks-like vs. Works-like Prototypes

- Looks-like → kahawig ng final design pero hindi functional
- Works-like → gumagana pero hindi pa final ang itsura
- Feedback mula sa parehong klase ay mahalaga para makita ang buong larawan

# Uri ng Prototyping: Paper Prototypes

- Pinakamura at pinakamabilis
- Puwede sa apps at interfaces (wireframes, sketches)
- Layunin: subukan ang interaction at user experience bago mag-code

# Uri ng Prototyping: 3D Printing

- Gumagawa ng pisikal na modelo mula sa digital file
- Ginagamit para sa looks-like at works-like testing
- Lumalawak gamit sa craft at high-tech products

# Uri ng Prototyping: Electronics Prototyping

- Tools: Arduino at Raspberry Pi
- Abot-kayang paraan para subukan ang IoT at smart devices
- Democratization: kahit wala kang engineering degree, puwede mag-experiment

# Prototyping sa Crowdfunding

- Looks-like prototypes bilang signal ng kredibilidad
- Nagbibigay kumpiyansa sa backers na kaya ng team mag-deliver
- Halimbawa: Coolest Cooler sa Kickstarter

# Co-Creation

- Pakikipagtulungan sa target customer sa pagdisenyo ng produkto
- Nagbibigay ng unexpected insights
- Mahalaga lalo na sa social entrepreneurship (hal. Ghana gari press case)

# Prototyping para sa Serbisyo

- Simulation ng bagong serbisyo bago mag-full rollout
- Halimbawa: Express plumbing response trial
- Pick-up at delivery test bago magtayo ng full ops
- Fixed-price design offerings

# Minimum Viable Product (MVP)

- Pinakasimpleng bersyon para makakuha ng market feedback
- Halimbawa: Zappos test website – bumili lang sa local store para i-ship
- Prinsipyo: “Build just enough to learn fast”

# Buod: Prototyping

- Mabilis, mura, paulit-ulit
- Layunin: matuto mula sa customer
- Hindi dapat mag-invest agad nang malaki nang walang validation

# Ano ang Business Model?

- Estruktura kung paano kumikita at lumalago ang negosyo
- Pundasyon ng estratehiya at sustainability
- Flexible : madaling baguhin
- Iterative: paulit-ulit na testing hanggang makahanap ng repeatable model

# Business Model Wheel

- 14 hakbang na bumubuo ng isang buo at scalable na modelo
- Mga kategorya: Core, Market, Operations, External Factors

# Value Proposition

- Bakit bibilhin ng customer ang iyong produkto
- Key Questions: Ano ito? Para kanino? Bakit kailangan?
- Halimbawa: Uber – “Move the way you want.”

# Differentiation

- Tatlong klase: Air (kailangan), Aspirin (solusyon sa sakit), Addiction (gusto)
- Dapat mahirap kopyahin at tunay na mahalaga sa customer

# Target Market

- Tukuyin ang ideal na customer
- Hindi lang TAM – Total Available Market (Kabuuang Laki ng Merkado) → dapat tukuyin ang SAM – Serviceable Available Market (Bahagi ng merkado na abot ng produkto/serbisyo) at SOM – Serviceable Obtainable Market (Realistic na market share na maaaring makuha)
- Focus sa segment na may pinakamalaking potential at fit

# TAM, SAM, SOM

- TAM – Total Available Market (Kabuuang Laki ng Merkado): buong market size
- SAM – Serviceable Available Market (Bahagi ng merkado na abot ng produkto/serbisyo): abot ng iyong produkto/services
- SOM – Serviceable Obtainable Market (Realistic na market share na maaaring makuha): realistic na market share na puwedeng makuha

# Customer Segments

- Profiling ng customer (demographics, needs, habits)
- ✓ **Demographics** – edad, kasarian, income level, edukasyon, o lokasyon.
- ✓ **Psychographics** – lifestyle, values, interests, at personalidad.
- ✓ **Behavioral** – buying habits, frequency of use, loyalty patterns.
- ✓ **Needs-based** – partikular na problema o pain point na nais nilang masolusyunan.
- Early adopters vs. late adopters
- Kritikal sa pagbuo ng messaging at produkto

# Marketing Channels

- Paano malalaman ng customer ang produkto?
- Dapat malinaw ang Cost of Customer Acquisition (CAC – Customer Acquisition Cost (Gastos para makakuha ng customer))
- Field of Dreams approach → hindi gumagana

# Distribution Channels

- Direct sales, indirect partners, omni-channel
- Kahalagahan ng bilis at convenience
- Relationship management bilang bahagi ng value delivery

# Revenue Streams

- Mga paraan kumita: Unit sales, Subscription fees, Transaction fees, Licensing, franchising
- Dynamic pricing (hal. Uber surge pricing)

# Resources

- Apat na klase: human, physical, intellectual, financial
- Dapat malinaw kung ano ang kailangan bilhin, arkilahin, o ipartner

# Partnerships

- Aling gawain ang dapat outsourced, alin ang in-house
- Binabawasan ang risk, binibilis ang time-to-market
- Kritikal sa early-stage startups

# Key Metrics

- “You can’t manage what you can’t measure.”
- Customer acquisition, Retention rate, CLTV – Customer Lifetime Value (Kabuuang halagang kinikita mula sa isang customer sa buong panahon ng relasyon) vs. CAC – Customer Acquisition Cost (Gastos para makakuha ng customer)
- Metrics = real-time guide sa performance

# Cost Drivers, Competition, Industry, Finance

- Cost Drivers: fixed vs variable costs, economies of scale
- Competitive Environment: direct, substitutes, new entrants
- Industry Attractiveness: regulatory, economic, structural challenges
- Financial Strategy: capital requirements, risk analysis, valuation

# Summary

- Prototyping = mabilis na learning at validation
- Business Model = framework kung paano kikita at magtatagal
- Strategy = konkretong plano ng pagpapatupad
- Lahat ay iterative at magkakaugnay

# Reflection Questions

- Ano ang maaari mong i-prototype ngayon?
- Ano ang value proposition ng iyong ideya?
- Paano mo mababalanse ang CAC – Customer Acquisition Cost (Gastos para makakuha ng customer) at CLTV – Customer Lifetime Value (Kabuuang halagang kinikita mula sa isang customer sa buong panahon ng relasyon)?
- Sino ang partners na kailangan mo?
- Ano ang susi sa iyong estratehiya para sa paglago?

# Huling Pagbubuod

- Prototyping + Business Model + Strategy = Matagumpay na Negosyo
- Ang tatlong ito ay magkakaugnay na haligi ng entrepreneurship
- Simulan sa maliit, matuto agad, magpatuloy sa matibay na estratehiya

# Textbook

Entrepreneurship, 6th Edition. Andrew Zacharakis, Andrew Corbett, and William Bygrave, Wiley, 2025.

# References

Entrepreneurship, 6th Edition. Andrew Zacharakis, Andrew Corbett, and William Bygrave, Wiley, 2025.

Resilient Entrepreneurship, Kitanovski, The Bold Business Co., 2025

Basics of Entrepreneurship, Kowalschek, Independently published, 2024

The Solo Startup, Brooke Bailey, Independently Published, 2024

Re-Understanding Entrepreneurship, Weiyang Zhang, Cambridge University Press, 2024

Barbering Brilliance: Barbering Entrepreneurship From Startup to Financial Success, Terrance Holmes, Independently published, 2024

Introduction to Entrepreneurship, Carpenter, Kwantlen Polytechnic University, 2021.