



## **RAJ KUMAR GOEL INSTITUTE OF TECHNOLOGY, (RKGIT)**

### **GHAZIABAD, UTTAR PRADESH**

Institution Innovation Council (IIC 3.0) IC201810409

## ***Online Workshop on Business Model Canvas on 24<sup>th</sup> April 2021***



MoE's  
INNOVATION CELL  
(GOVERNMENT OF INDIA)



INSTITUTION'S  
INNOVATION  
COUNCIL  
(Ministry of HRD Initiative)



# **RAJ KUMAR GOEL INSTITUTE OF TECHNOLOGY**

## **Guest Speaker**

**Presents**

**Workshop on**

**Business Model Canvas (BMC)**

**Platform**

zoom Link <https://zoom.us/j/7115003934?pwd=dnRMTUtybEVOYnAvcTI2YVNoaVNrUT09>

Reg. Link <https://forms.gle/Ng6LuVcwU81HVTey6>

[f rkgitzb](#) | [@ rkgit\\_](#) | [t rkgit\\_](#) | e-mail [eii@rkgit.edu.in](mailto:eii@rkgit.edu.in) | [www.rkgit.edu.in](http://www.rkgit.edu.in)



**Mr. Taranjeet Singh**

Co-Founder & CEO  
(Innocon Learning Solutions Pvt. Ltd.)

Date & Time  
24-04-2021, Saturday,  
11:00 AM onwards

# Report on *Online Workshop on Business Model*

## *Canvas on 24th April 2021*

Institution Innovation Council of Raj Kumar Goel Institute of Technology, Ghaziabad under Entrepreneurship, Innovation and Incubation Department at Raj Kumar Goel Institute of Technology, Ghaziabad organized a webinar on April 24, 2021, from 11.00am onward titled *One day Online Workshop on Business Model Canvas*. It was well-received by 277 participants of various colleges. Prof. Puneet Chandra Srivastava, (Dean EII-RKGIT) started the session with a warm welcome to all the attendees, introduced the mission and vision of EII Department established at RKGIT campus, and gave an overview of its' function & activities. He then introduced the guest speaker. The details are-

### **EVENT DETAILS:-**

#### **KEYNOTE SPEAKERS**

Mr. Taranjeet Singh

Co-Founder: Innvocon Learning Solutions Pvt. Ltd.

Founder: TYFRIO Agri Innovations.

#### **Event Coordinator**

Mr. Arvind Tiwari

Assistant Professor (ME Department)

7838047143

### Brief details of the event highlights:

The Speakers told the participants that Business Model Canvas has been introduced to make a good product out of the students to help the society & increase manufacturing industries in India. One can also make a patent from their project.

### Content of Business Model Canvas:

**Key Partners:** In this students can do the partnership with different companies according to their product. By doing this students got the idea about what is market scenario, optimization in product & cost can be achieved, from where they got raw material of their product.

**Key Activities:** In this students got aware about how will they represent their product to customers. They can use the media, radio, newspapers etc. for marketing of the product.

**Value Proposition:** In this one can directly come in contact with customer requirement. In this they will aware the customer about their product. How it is usable & beneficial over the conventional product and which kind of services they will provide to customers.

**Key Resources:** In this section student got idea about, from which kind of industries, they will purchase raw material for their product.

**Customer Relationship:** in this section students got to know about how they will manage the relationship with customer by giving them lucrative services.

**Customer Segment:** Bifurcate the customer according to their product. To which kind of customer they can sell their product.

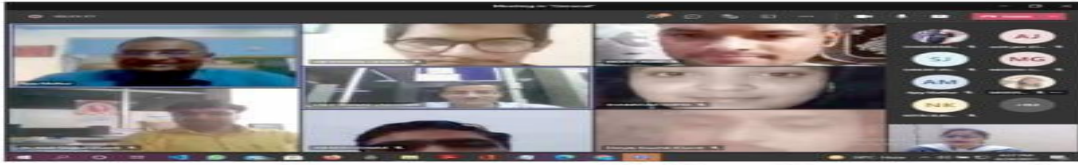
**Channel:** in this students got to know about how they will approach customers. Which media they should select for the marketing of their product.

**Cost Structure:** they can attract customers towards their product by giving them lucrative offers in cost. In which department, they should have to invest most.

**Revenue Stream:** in this section students got know about, from where revenue will generate from their product. Price can be negotiable according to customer requirement. How it is beneficial in cost as compare to same product available in market.

The session ended with a Q&A session, giving the participants opportunity to clarify their doubts about entrepreneurship. The session was concluded with vote of thanks by Dr. Puneet Chandra Srivastava, Dean, EII-RKGIT, Ghaziabad.

## बिजनेस मॉडल कैनवस पर कार्यशाला का आयोजन



**सत्ता बन्धु संवाददाता**  
गाजियाबाद। समाज में जागरूकता लाने के लिये आरकेजीआईटी द्वारा ऑनलाइन एक दिवसीय कार्यशाला का आयोजन किया गया जिसका शीर्षक बिजनेस मॉडल कैनवस था। इस वेबिनार के मुख्य स्पीकर श्री तरनजीत सिंह जो कि खुद एक एंटरप्रेन्योर है ने पार्टिसिपेंट्स को बताया कि भारत सहित पूरी दुनिया की विकसित और विकासशील अर्थव्यवस्थाएँ प्रमुख रूप से कारोबार की कामयाबी पर और निर्धारित बिजनेस गोलस को लगातार हासिल करने पर निर्भर करती हैं ताकि उनके बिजनेस में लगातार प्रॉफिट हो सके। इसी तरह, किसी भी बिजनेस की कामयाबी बेहतरीन बिजनेस स्ट्रेटजीज पर पूरी तरह निर्भर होती है।

एक बेहतरीन बिजनेस मॉडल आपके बिजनेस मिशन के लिए समग्र एक्शन प्लान होता है, लेकिन बिजनेस स्ट्रेटजी आपके बिजनेस के विभिन्न पहलुओं के लिए लक्षित और औसत दर्जे का एक्शन प्लान होता है। यह आपको अपनी बिजनेस फील्ड में प्रतिस्पर्धात्मक लाभ देता है और आपको अपने संगठन या

कंपनी की ताकत और कमजोरियों पर ध्यान केंद्रित करने में मदद करता है, आगे उन्होंने बिजनेस मॉडल कैनवस के विभिन्न एलिमेंट्स के बारे में उद्घारण के साथ समझाया। इस कार्यक्रम में स्टूडेंट्स के लिए क्वेश्चन आंसर राउंड रखा गया था जिसमें पार्टिसिपेंट्स ने स्पीकर से अनेकों क्वेश्चन किये तथा स्पीकर ने सभी क्वेश्चन का जवाब दिया।

इस आयोजन में संस्थान के डायरेक्टर डॉ डी आर सोमशेकर, एग्जीक्यूटिव डायरेक्टर डॉ डी के चौहान, डायरेक्टर एकेडेमिक्स डॉ विकेश कुमार, डीन (ईआईआई) डॉ पुनीत चंद्र श्रीवास्तव, डीन स्टूडेंट वेलफेयर श्री एच. जी. गर्ग एवं डॉ पवन कुमार शुक्ल, अरविन्द तिवारी, हर्ष मोहन शर्मा, वैभव शर्मा तथा 200 से अधिक शिक्षक और विद्यार्थी ऑनलाइन उपस्थित रहे। कार्यक्रम के अंत में डीन (ईआईआई) डॉ पुनीत चंद्र श्रीवास्तव, ने स्पीकर और पार्टिसिपेंट्स का धन्यवाद किया तथा आरकेजीआईटी द्वारा भविष्य में ऐसी कार्यशाला का और आयोजन करने का विश्वास दिलाया।

## बिजनेस मॉडल कैनवस पर कार्यशाला का आयोजन



### हिन्द आत्मा संवाददाता

**गाजियाबाद।** समाज में जागरूकता लाने के लिये आरकेजीआईटी द्वारा ऑनलाइन एक दिवसीय कार्यशाला का आयोजन किया गया जिसका शीर्षक बिजनेस मॉडल कैनवस था। इस वेबिनार के मुख्य स्पीकर तरनजीत सिंह जो कि खुद एक एंटरप्रेन्योर है ने पार्टिसिपेंट्स को बताया कि भारत सहित

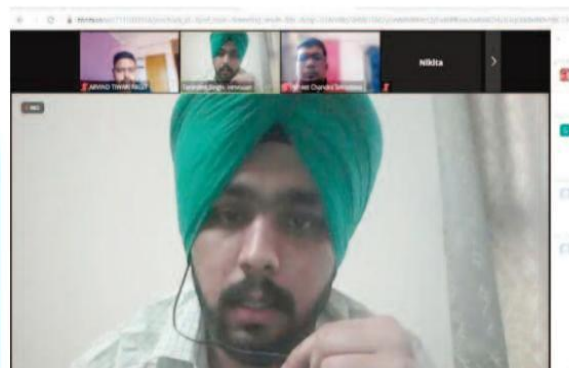
पूरी दुनिया की विकसित और विकासशील अर्थव्यवस्थाएँ प्रमुख रूप से कारोबार की कामयाबी पर और निर्धारित बिजनेस गोलस को लगातार हासिल करने पर निर्भर करती हैं ताकि उनके बिजनेस में लगातार प्रॉफिट हो सके। इसी तरह, किसी भी बिजनेस की कामयाबी बेहतरीन बिजनेस स्ट्रेटजीज पर पूरी तरह निर्भर होती है। एक बेहतरीन बिजनेस मॉडल आपके

बिजनेस मिशन के लिए समग्र एक्शन प्लान होता है, लेकिन बिजनेस स्ट्रेटजी आपके बिजनेस के विभिन्न पहलुओं के लिए लक्षित और औसत दर्जे का एक्शन प्लान होता है। यह आपको अपनी बिजनेस फील्ड में प्रतिस्पर्धात्मक लाभ देता है और आपको अपने संगठन या कंपनी की ताकत और कमजोरियों पर ध्यान केंद्रित करने में मदद करता है। आगे उन्होंने बिजनेस मॉडल

कैनवस के विभिन्न एलिमेंट्स के बारे में उद्घारण के साथ समझाया।

इस कार्यक्रम में स्टूडेंट्स के लिए क्वेश्चन आंसर राउंड रखा गया था जिसमें पार्टिसिपेंट्स ने स्पीकर से अनेकों क्वेश्चन किये तथा स्पीकर ने सभी क्वेश्चन का जवाब दिया। इस आयोजन में संस्थान के डायरेक्टर डॉ डी आर सोमशेकर, एग्जीक्यूटिव डायरेक्टर डॉ डी के चौहान, डायरेक्टर एकेडेमिक्स डॉ विकेश कुमार, डीन (ईआईआई) डॉ पुनीत चंद्र

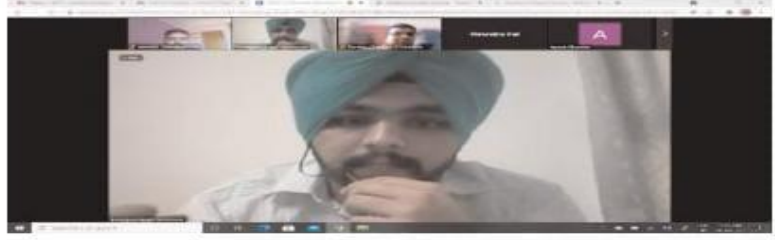
श्रीवास्तव, डीन स्टूडेंट वेलफेयर एचजी गर्ग एवं डॉ पवन कुमार शुक्ल, अरविन्द तिवारी, हर्ष मोहन शर्मा, वैभव शर्मा तथा 200 से अधिक शिक्षक और विद्यार्थी ऑनलाइन उपस्थित रहे। कार्यक्रम के अंत में डीन (ईआईआई) डॉ पुनीत चंद्र श्रीवास्तव, ने स्पीकर और पार्टिसिपेंट्स का धन्यवाद किया तथा आरकेजीआईटी द्वारा भविष्य में ऐसी कार्यशाला का आगे भी आयोजन करने का विश्वास दिलाया।



# बिजनेस मॉडल कैनवस पर कार्यशाला का आयोजन

उदय भूमि व्यरो

गाजियाबाद। समाज में जागरूकता लाने के लिये आरकेजीआईटी द्वारा गुरुवार को ऑनलाइन एक दिवसीय कार्यशाला का आयोजन किया गया। जिसका शीर्षक बिजनेस मॉडल कैनवस था। इस वेबिनार के मुख्य स्पीकर तरनजीत सिंह ने पार्टिसिपेंट्स को बताया कि भारत सहित पूरी दुनिया की विकसित और विकासशील अर्थव्यवस्थाएँ प्रमुख रूप से कारोबार की कामयाबी पर और निर्धारित बिजनेस गोल्स को लगातार हासिल करने पर निर्भर करती हैं। ताकि उनके बिजनेस में लगातार प्रॉफिट हो सके। इसी तरह, किसी भी बिजनेस की कामयाबी बेहतरीन बिजनेस स्ट्रेटेजीज पर पूरी तरह निर्भर होती है। एक बेहतरीन बिजनेस मॉडल आपके बिजनेस मिशन के लिए समग्र एक्शन प्लान होता है, लेकिन बिजनेस स्ट्रेटेजी आपके



बिजनेस के विभिन्न पहलुओं के लिए लक्षित और औसत दर्जे का एक्शन प्लान होता है। यह आपको अपनी बिजनेस फील्ड में प्रतिस्पर्धात्मक लाभ देता है और आपको अपने संगठन या कंपनी की ताकत और कमजोरियों पर ध्यान केंद्रित करने में मदद करता है। आगे उन्होंने बिजनेस मॉडल कैनवस के विभिन्न एलिमेंट्स के बारे में उदहारण के साथ समझाया। इस कार्यक्रम में स्टूडेंट्स के लिए क्वेश्चन आंसर राउंड रखा गया था। जिसमें पार्टिसिपेंट्स ने स्पीकर से अनेको

क्वेश्चन किये तथा स्पीकर ने सभी क्वेश्चन का जवाब दिया। आयोजन में संस्थान के डायरेक्टर डॉ डीआर सोमाशेकर, एग्जीक्यूटिव डायरेक्टर डॉ डीके चौहान, डायरेक्टर एकेडेमिक्स डॉ विकेश कुमार, डीन (ईआई आई) डॉ पुनीत चंद्र श्रीवास्तव, डीन स्टूडेंट वेलफेयर एच.जी. गर्ग एवं डॉ पवन कुमार शुक्ल, अरविन्द तिवारी, हर्ष मोहन शर्मा, वैभव शर्मा तथा 200 से अधिक शिक्षक और विद्यार्थी ऑनलाइन उपस्थित रहे।

## बिजनेस मॉडल कैनवस पर कार्यशाला का आयोजन

वेलकम इंडिया

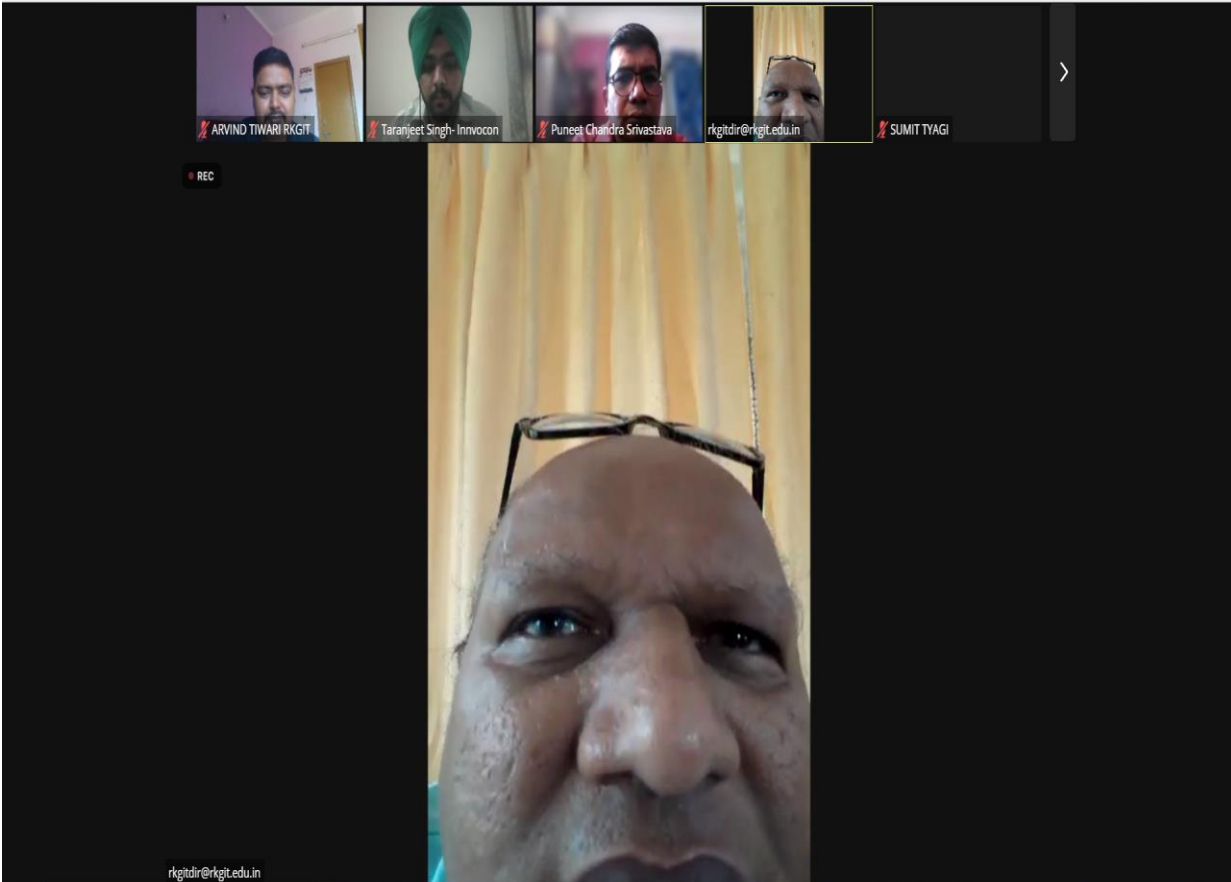
गाजियाबाद। समाज में जागरूकता लाने के लिये आरकेजीआईटी द्वारा गुरुवार को ऑनलाइन एक दिवसीय कार्यशाला का आयोजन किया गया। जिसका शीर्षक बिजनेस मॉडल कैनवस था। इस वेबिनार के मुख्य स्पीकर तरनजीत सिंह ने पार्टिसिपेंट्स को बताया कि भारत सहित पूरी दुनिया की विकसित और विकासशील अर्थव्यवस्थाएँ प्रमुख रूप से कारोबार की कामयाबी पर और निर्धारित बिजनेस गोल्स को लगातार हासिल करने पर निर्भर करती हैं।

ताकि उनके बिजनेस में लगातार प्रॉफिट हो सके। इसी तरह, किसी भी बिजनेस की कामयाबी बेहतरीन बिजनेस स्ट्रेटेजीज पर पूरी तरह निर्भर होती है। एक बेहतरीन बिजनेस मॉडल आपके बिजनेस मिशन के लिए समग्र एक्शन प्लान होता है, लेकिन बिजनेस स्ट्रेटेजी



आपके बिजनेस के विभिन्न पहलुओं के लिए लक्षित और औसत दर्जे का एक्शन प्लान होता है। यह आपको अपनी बिजनेस फील्ड में प्रतिस्पर्धात्मक लाभ देता है और आपको अपने संगठन या कंपनी की ताकत और कमजोरियों पर ध्यान केंद्रित करने में मदद करता है।

आगे उन्होंने बिजनेस मॉडल कैनवस के विभिन्न एलिमेंट्स के बारे में उदहारण के साथ समझाया। इस कार्यक्रम में स्टूडेंट्स के लिए क्वेश्चन आंसर राउंड रखा गया था। जिसमें पार्टिसिपेंट्स ने स्पीकर से अनेको क्वेश्चन किये तथा स्पीकर ने सभी क्वेश्चन का जवाब दिया।



**Chat**

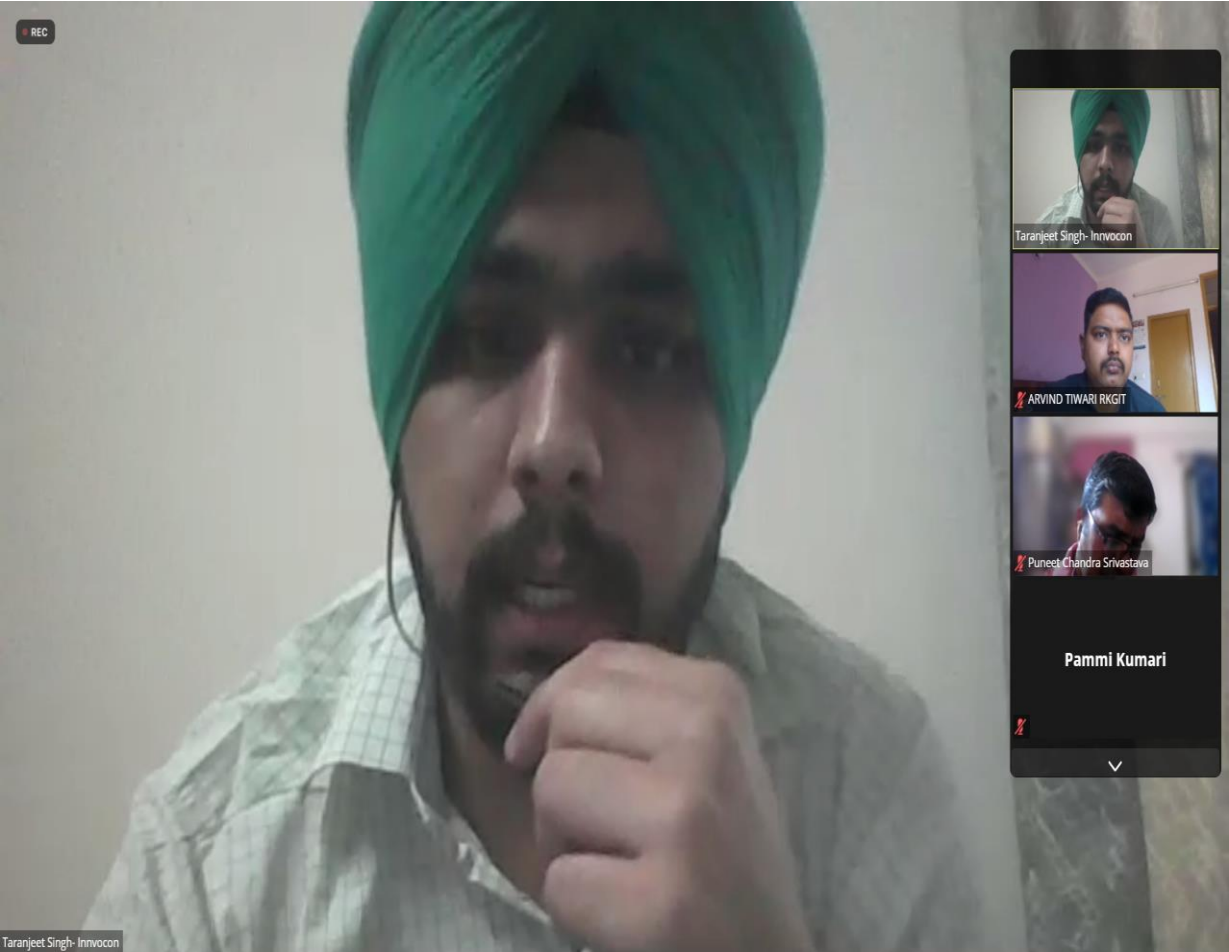
Shishir Gupta To Everyone  
How to Get Co-Founder since finding a good team mate based on equity is very tough

Gaurav Kumar Singh To Everyone  
how can one stop imitators from snatching market share/ how can one stop the competitor company to copy our ideas?

Harshita Singh To Everyone  
what all basic requirements are there to start a company?

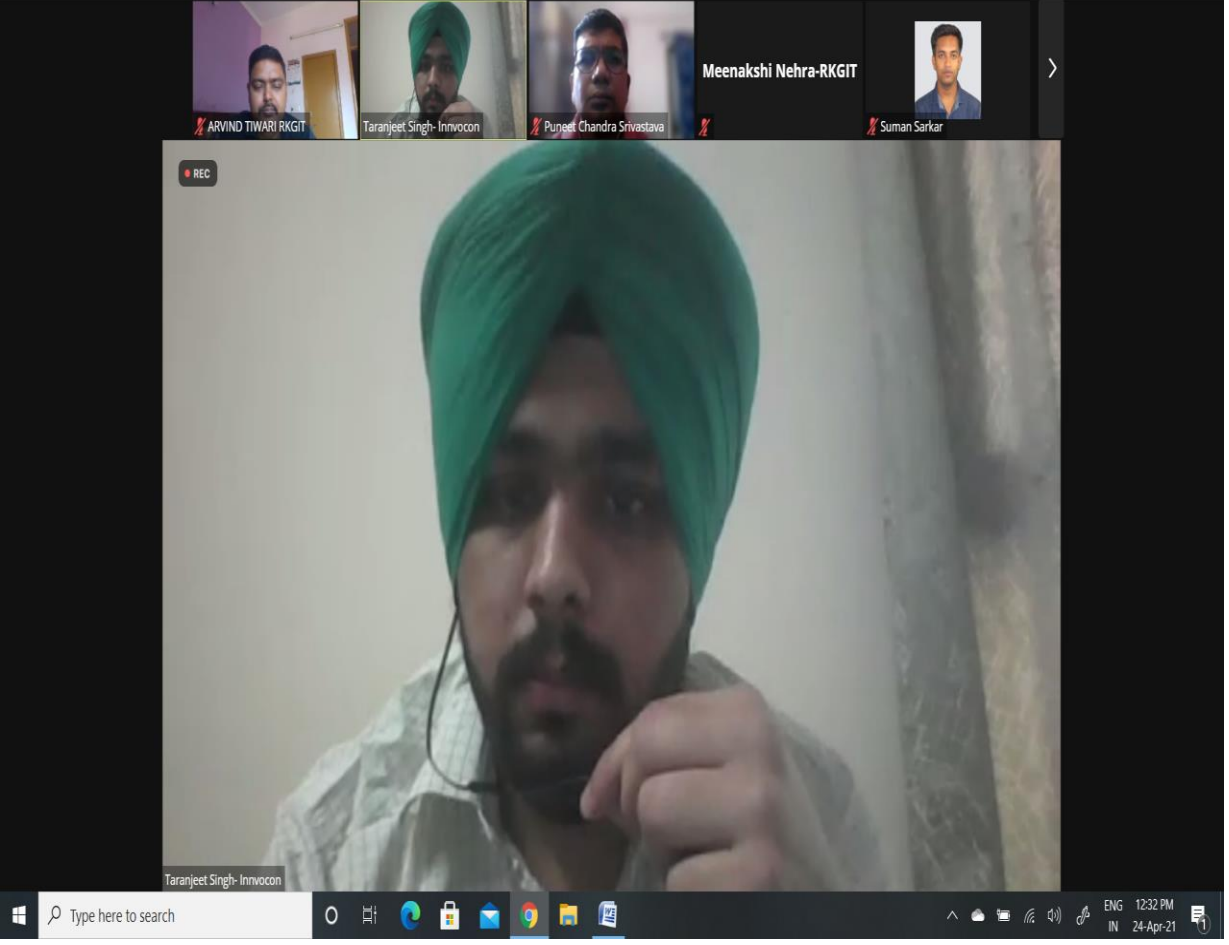
Jay To Everyone  
what are the legal aspects regarding company start and content regulations..

To: Everyone  
Type message here ...



Feedback link - arvinme@rkgit. ... Feedback link - tarvind87@gmail ... RKGIT's Personal Meeting Ro ... Business Model Canvas - Wikiped ... A Very Good Afternoon to all the ...

zoom.us/jc/7115003934/join?track\_id=8jmf\_code=8&meeting\_result=8&tk=&cap=03AGdBq24HWGTAk2yGmM8dRHzcQVEv4bFFemAwKGW2Hy3Lkq06k8elNOv1tIK-CHDL74yN2ptaQcly4p7r4aBX...





REC

Taranjeet Singh-Innvocon

ARVIND TIWARI RKGIT

Puneet Chandra Srivastava

Manish Kumar Srivastava

Anubhav @63 To Everyone  
what date we need to add

Puneet Chandra Srivastava

Feedback link - aninfme@rkgit... x Feedback link - tarvind87@gmail... x RKGIT's Personal Meeting R... x Business Model Canvas - Wikiped... x A Very Good Afternoon to all the... x +

zoom.us/join?track\_id=8jmf\_code=8meeting\_result=8tk=8cap=03AGdBq24HWGTAk2YgmM8dRHzzQVev4bFfemAwk6W2Hy3Lkq06k8eiNOv1tIK-CHDL7yN2ptaQcLy4p7r4aBX...

ARVIND TIWARI RKGIT

Taranjeet Singh-Innvocon

Puneet Chandra Srivastava

Manish Kumar Srivastava

Ashish Gupta

REC

Puneet Chandra Srivastava

Type here to search

ENG 12:36 PM IN 24-Apr-21

**Chat**

Me To Everyone

Plz wait we will put dis Question infront of Speaker Soon..

YASH CHANDER GUPTA To Everyone

Sir suppose we solved the piracy problem of netflix .And we want to sell that to netfli x what is the approach to sold this to netfli x ?

Himanshu Kumar To Everyone

sir please write here you are not audible

Ramita dosodia To Everyone

sir , how we can do a better value proposi on as according to business model

Shishir Gupta To Everyone

Should we study mba from top colleges to understand more about business with goi ng through business cases

To: Everyone

Type message here ...

Photos - WhatsApp Image 2021-04-23 at 11.04.10 PM.jpeg

Key partners	Key activities	Value proposition	Customer relationships	Customer segments
<ul style="list-style-type: none"> <li>Content owners</li> <li>Internet Service Providers</li> <li>Amazon Web Services</li> <li>Filmmaker "genie" and individuals</li> <li>Cinemas, Theaters</li> <li>Prizes and film festivals</li> <li>Influencers</li> <li>IP holders</li> <li>Regulators (FCC, FTC)</li> <li>Investors</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tech &amp; development</li> <li>Content licensing and acquisition</li> <li>Content creation</li> <li>Marketing</li> <li>Analytics</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Content library</li> <li>No ads</li> <li>On-demand</li> <li>Ability to binge watch:</li> <li>Simple pricing</li> <li>High-speed connection</li> <li>Free-trium</li> <li>Personalisation</li> <li>Localisation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Self-service (App)</li> <li>User support</li> <li>Social media</li> <li>Self-control, trust</li> <li>Recommendation system (engage)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Micro segmentation: 2,000 taste clusters</li> <li>User segmentation (usage parameters):</li> <li>Technology</li> <li>Viewing behaviors</li> <li>Browsing behaviors</li> </ul>
	<p><b>Key resources</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Brand</li> <li>App/website</li> <li>Content</li> <li>Algorithms &amp; data</li> <li>Staff, actors, filmmakers</li> <li>Prizes</li> </ul>		<p><b>Channels</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Desktop, tablet, mobile - App stores</li> <li>Support channels</li> <li>Social media</li> <li>Media outlets</li> <li>Film festivals</li> </ul>	<p>Macro segments / ad targeting (non-users):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Geo-demographic</li> <li>Other macro</li> </ul>
<p><b>Cost structure</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Marketing</li> <li>Technology</li> <li>General &amp; Admin</li> </ul>	<p>Costs of revenue:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Content amortisation</li> <li>Payment processing fees</li> <li>Customer service</li> <li>Streaming delivery costs</li> <li>Operations costs</li> </ul>	<p><b>Revenues</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Subscription fees (3 plans):</li> <li>International streaming</li> <li>US streaming</li> <li>US DVD</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Other, minor revenues</li> </ul>	<p>Potential future revenue stream:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Licensing out Netflix-owned content</li> </ul>

Puneet Chandra Srivastava

Shachi singh

Rubenker Nongrum

REC You are viewing Taranjeet Singh- Innvocon's screen View Options

Photos - WhatsApp Image 2021-04-23 at 11.04.10 PM.jpeg

See all photos + Add to

**Business Model Canvas Netflix**

<p><b>Key partners</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Content owners</li> <li>- Internet Service Providers</li> <li>- Amazon Web Services</li> <li>- Filmmaker "guides" and individuals</li> <li>- Cinemas, Theaters</li> <li>- Prizes and film festivals</li> <li>- Influencers</li> <li>- IP holders</li> <li>- Regulators (FCC, FTC)</li> <li>- Investors</li> </ul>	<p><b>Key activities</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tech &amp; development</li> <li>- Content licensing and acquisition</li> <li>- Content creation</li> <li>- Marketing</li> <li>- Analytics</li> </ul>	<p><b>Value proposition</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Content library</li> <li>- No ads</li> <li>- On-demand</li> <li>- Ability to binge watch</li> <li>- Simple pricing</li> <li>- High-speed connection</li> <li>- Freemium</li> <li>- Personalisation</li> <li>- Localisation</li> </ul>	<p><b>Customer relationships</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Self-service (App)</li> <li>- User support</li> <li>- Social media</li> <li>- Self control, trust</li> <li>- Recommendation system (engage)</li> </ul>	<p><b>Customer segments</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Micro segmentation: 2,000 taste clusters</li> <li>- User segmentation (usage parameters):             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Technology</li> <li>- Viewing behaviors</li> <li>- Browsing behaviors</li> </ul> </li> <li>- Macro segments / ad targeting (non-users):             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Geo-demographic</li> <li>- other macro</li> </ul> </li> </ul>
<p><b>Cost structures</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Marketing</li> <li>- Technology</li> <li>- General &amp; Admin</li> </ul>	<p><b>Key resources</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Brand</li> <li>- App/website</li> <li>- Content</li> <li>- Algorithms &amp; data</li> <li>- Staff, actors, filmmakers</li> <li>- Prizes</li> </ul>	<p><b>Revenues</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Costs of revenue:             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Content amortisation</li> <li>- Payment processing fees</li> <li>- Customer service</li> <li>- Streaming delivery costs</li> <li>- Operations costs</li> </ul> </li> <li>- Subscription fees (3 plans):             <ul style="list-style-type: none"> <li>- International streaming</li> <li>- US streaming</li> <li>- US DVD</li> </ul> </li> <li>- Other, minor revenues</li> <li>- Potential future revenue stream:             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Licensing out Netflix-owned content</li> </ul> </li> </ul>		

Vertika

ARVIND TIWARI RKGIT

Rubenker Nongrum

Yadav Kulshreshth

Shachi singh

Inbox (1,447) - arvin... x Link for 24 april - tar... x RKGIT's Personal x business model canvas x How To: Business Mo... x Business Model C... x Business Model Canvas x

zoom.us/jc/7115003934/join?track\_id=8ymf\_code=8&meeting\_result=8&tk=8&cap=03AGdBq24HWGTAK2yGmM8dRH-zcQVEv4bFFemAwk6W2Hy3Lkq06k8eIN0v1tIK-CHDL74yN2ptaQcly4p7r4aBX...

REC

ARVIND TIWARI RKGIT

Rubenker Nongrum

Yadav Kulshreshth

Shachi singh

Dr.Abhisek Kumar Tripathi

# Taranjeet Singh- Innvocon

Type here to search

ENG 11:39 AM IN 24-Apr-21

Zoom Meeting: 9 people entered the waiting room

Participants: Yadvav Kulshreshth, 5TF-MOHD ZEESHAN-RKGI, Dr.Abhisek Kumar Tripathi

The Business Model Canvas for Discount Airlines is structured as follows:

Key Partnerships	Key Activities	Value Proposition	Customer Relationships	Customer Segments
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Cheap Flights</li> <li>No Frills</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Automated</li> <li>Impersonal</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Budget Travelers</li> </ul>
	Key Resources		Channels	
			<ul style="list-style-type: none"> <li>Call Centers</li> <li>www</li> </ul>	
Cost Structures		Revenue Streams		
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Tickets</li> <li>Fees</li> </ul>		

DISCOUNT

Windows Taskbar: Type here to search | 11:32 AM IN 24-Apr-21

Browser Tabs: Inbax (1,447) - aninfi@rkgit... | Link for 24 april - tanv... | RKGIT's Personal Meeting R... | business model canavas - Google | Business Model Canvas - Wikip... | zoom.us/wc/7115003934/join?track\_id=8jmf\_code=8&meeting\_result=8&cap=03AGdGq24HWGTAk2yGmM8dRHzcQVEv4bFFfemAwK6W2Hy3Lkq06k8elNOv1tIK-CHDL74yN2ptaQcLy4p7r4aBX...

Zoom Meeting: Virendra Pal, Ayush Sharma

Participant: Taranjeet Singh - Innvocon

Windows Taskbar: Type here to search | 11:23 AM IN 24-Apr-21

Zoom meeting interface showing a grid of participants: ARVIND TIWARI RKGIT, Taranjeet Singh- Innvocon, Puneet Chandra Srivastava, and rkgitdir@rkgit.edu.in. The main video feed displays vikash barnwal. A 'REC' indicator is visible in the top left corner of the main video feed.

Zoom meeting interface showing a grid of participants: ARVIND TIWARI RKGIT, Taranjeet Singh- Innvocon, Puneet Chandra Srivastava, and Kaushiki singh. The main video feed displays Taranjeet Singh- Innvocon. A chat window is open on the right side, showing messages from participants.

**Chat:**

- Me To Everyone: Plz wait we will put dis Question infront of Speaker Soon..
- YASH CHANDER GUPTA To Everyone: Sir suppose we solved the piracy problem of netflix. And we want to sell that to netfli x what is the approach to sold this to netfli x ?
- Himanshu Kumar To Everyone: sir please write here you are not audible
- Ramita dosodia To Everyone: sir, how we can do a better value propositi on as according to business model
- Shishir Gupta To Everyone: Should we study mba from top colleges to understand more about business with goin g through business cases

**Chat**

Shishir Gupta To Everyone

How to Get Co-Founder since finding a good team mate based on equity is very tough

Gaurav Kumar Singh To Everyone

how can one stop imitators from snatching market share/ how can one stop the competitor company to copy our ideas?

Harshita Singh To Everyone

what all basic requirements are there to start a company?

Jay To Everyone

what are the legal aspects regarding company start and content regulations..

Itnesh Kumar To Everyone

how do I make my own team, because some time I have ideas and that is not executable by single person but when we are trying to make a good team they always disrupting just due to they are friends not taking seriously

To: Everyone

Type message here ...

**Nikita**

**Dr. Anurag Aeron**

**Pammi Kumari**

**Manshi Sharma**

Taranjeet Singh- Innocon

ARVIND TIWARI RKGIT

Puneet Chandra Srivastava

Shunmuga Sundar

Farah Naz