Business Model Canvas

Nazwa projektu:

8. Kluczowi partnerzy

Kim są nasi kluczowi partnerzy?
Kim są nasi kluczowi dostawcy?
Jakie zasoby możemy pozyskać od partnerów?
Jakie działania wykonują partnerzy?

7. Główne działania/procesy

Jakich działań wymaga nasza propozycja wartości, kanały sprzedaży, obsługa klientów, źródła przychodów?

6. Zasoby potrzebne do prowadzenia biznesu

Jakich zasobów wymaga nasza propozycja wartości, kanały sprzedaży, obsługa klientów, źródła przychodów?

2. Co tworzy unikalną wartość

Jaką wartość dajemy klientowi?
W rozwiązaniu jakich problemów pomagamy klientowi?
Jakie potrzeby klienta spełniamy?
Jakie pakiety produktów/usług chcemy zaoferować poszczególnym grupom klientów?

4. Sposób obsługi klientów

Jakiego rodzaju relacji/obsługi oczekują od nas docelowe grupy klientów?
Ile nas to będzie kosztowało?

3. Kanały sprzedaży

Poprzez jakie kanały będziemy docierali do klientów?
Które kanały są efektywne kosztowo?

1. Grupy docelowe

Dla kogo tworzymy naszą wartość?
Kto będzie naszym klientem?

9. Struktura kosztów

Jakie są najważniejsze koszty związane z modelem naszego działania?
Które zasoby są najdroższe?
Które działania są najdroższe?

5. Źródła przychodów

Za które wartości nasi klienci będą najbardziej skłonni zapłacić?
Za co i jak oni obecnie płacą, a jak by chcieli płacić?
Ile pojedyncze źródła przychodów wnoszą wkładu do przychodów ogółem?