

Business Model Canvas

KLIENT :

DATA :

<p>Kluczowi Partnerzy</p> <p>Kim są nasi kluczowi partnerzy? Kim są nasi kluczowi dostawcy? Jakie zasoby możemy pozyskać od partnerów? Jakie działania wykonują partnerzy?</p>	<p>Kluczowe Działania</p> <p>Jakich działań wymaga nasza propozycja wartości, kanały sprzedaży, obsługa klientów, źródła przychodów?</p>	<p>Produkt i Propozycja Wartości</p> <p>Jaką wartość dajemy klientowi? W jakich rozwiązaniu problemów pomagamy klientowi? Jakie potrzeby klienta spełniamy? Jakie pakiety produktów/usług chcemy zaoferować poszczególnym grupom klientów?</p>	<p>Relacja z klientami</p> <p>Jakiego rodzaju relacji/obsługi oczekują od nas docelowe grupy klientów? Ile nas to będzie kosztowało?</p>	<p>Segment klientów</p> <p>Dla kogo tworzymy naszą wartość? Kto będzie naszym klientem?</p>
	<p>Kluczowe Zasoby</p> <p>Jakich zasobów wymaga nasza propozycja wartości, kanały sprzedaży, obsługa klientów, źródła przychodów?</p>		<p>Kanały Dystrybucji</p> <p>Poprzez jakie kanały będziemy docierali do klientów? Które kanały są efektywne kosztowo?</p>	
<p>Struktura Kosztów</p> <p>Jakie są najważniejsze koszty związane z modelem naszego działania? Które zasoby są najdroższe? Które działania są najdroższe?</p>			<p>Źródła przychodów</p> <p>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?</p>	