

Business Model Canvas

w ramach konkursu „Bądź nowoczesnym Przedsiębiorcą w swojej Ojczyźnie”

Nazwa projektu:

<p>8. 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>7. Główne działania/procesy</p> <p>Jakich działań wymaga nasza propozycja wartości, kanały sprzedaży, obsługa klientów, źródła przychodów?</p>	<p>2. Unikalna propozycja wartości</p> <p>Jaką wartość dajemy klientowi? W rozwiązaniu jakich problemów pomagamy klientowi? Jakie potrzeby klienta spełniamy? Jakie pakiety produktów/usług chcemy zaoferować poszczególnym grupom klientów?</p>	<p>4. Sposób obsługi klientów</p> <p>Jakiego rodzaju relacji/obsługi oczekują od nas docelowe grupy klientów? Ile nas to będzie kosztowało?</p>	<p>1. Docelowe grupy klientów</p> <p>Dla kogo tworzymy naszą wartość? Kto będzie naszym klientem?</p>	
<p>6. Zasoby niezbędne do prowadzenia biznesu</p> <p>Jakich zasobów wymaga nasza propozycja wartości, kanały sprzedaży, obsługa klientów, źródła przychodów?</p>	<p>3. Kanały dotarcia do klientów (kanały sprzedaży)</p> <p>Poprzez jakie kanały będziemy docierali do klientów? Które kanały są efektywne kosztowo?</p>	<table border="1"> <tr> <td data-bbox="62 1141 1093 1471"> <p>9. Struktura kosztów</p> <p>Jakie są najważniejsze koszty związane z modelem naszego działania? Które zasoby są najdroższe? Które działania są najdroższe?</p> </td> <td data-bbox="1097 1141 2132 1471"> <p>5. 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> </td> </tr> </table>		<p>9. Struktura kosztów</p> <p>Jakie są najważniejsze koszty związane z modelem naszego działania? Które zasoby są najdroższe? Które działania są najdroższe?</p>	<p>5. 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>
<p>9. Struktura kosztów</p> <p>Jakie są najważniejsze koszty związane z modelem naszego działania? Które zasoby są najdroższe? Które działania są najdroższe?</p>	<p>5. 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>				