|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Business Model Canvas**  w ramach konkursu „Bądź nowoczesnym Przedsiębiorcą w swojej Ojczyźnie” | | | | | |
| **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? | **2. Unikalna propozycja wartości**  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? | **1. Docelowe grupy klienci**  Dla kogo tworzymy naszą wartość?  Kto będzie naszym klientem? |
| **6. Zasoby niezbędne do prowadzenia biznesu**  Jakich zasobów wymaga nasza propozycja wartości, kanały sprzedaży, obsługa klientów, źródła przychodów? | **3. Kanały dotarcia do klientów (kanały sprzedaży)**  Poprzez jakie kanały będziemy docierali do klientów?  Które kanały są efektywne kosztowo? |
| **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? | | |

**Załącznik nr 1 do regulaminu konkursu „Bądź nowoczesnym Przedsiębiorcą w swojej ojczyźnie”**