|  |
| --- |
| **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”**