

BUSINESS MODEL CANVAS



uixy.pl
przyjaźnie o użyteczności

Nazwa:

Data:

Wersja:

<p>KLUCZOWI PARTNERZY (KEY PARTNERS)</p> <p>Kto jest kluczowym Partnerem? Jaka zewnętrzna firma jest niezbędna do działania produktu / usługi? Jakie kluczowe zasoby i działania są realizowane przez Partnerów?</p>	<p>KLUCZOWE DZIAŁANIA (KEY ACTIVITIES)</p> <p>Jakiej aktywności wymagają proponowane wartości produktu / usługi? Nasze kanały dystrybucji. Relacje z klientami (kanały komunikacji). Źródła przychodów.</p>	<p>PROPOZYCJA WARTOŚCI (VALUE PROPOSITIONS)</p> <p>Jaką wartość oferujemy naszym klientom? Jakie problemy rozwiązujemy naszą ofertą? Za co nasi klienci będą gotowi zapłacić?</p>	<p>RELACJE Z KLIENTAMI (CUSTOMER RELATIONSHIPS)</p> <p>Jakich relacji oczekują od nas poszczególne segmenty klientów? Jakiego rodzaju wsparcia od nas oczekują? Czy sposób utrzymywania relacji z klientami jest zgodny z pozostałymi obszarami modelu biznesowego?</p>	<p>SEGMENTY KLIENTÓW (CUSTOMER SEGMENTS)</p> <p>Dla kogo budowany jest produkt / usługa? Kim są nasi naistotniejsi klienci? Kto jest gotowy płacić za produkt / usługę?</p>
<p>KLUCZOWE ZASOBY (KEY RESOURCES)</p> <p>Jakie kluczowe zasoby potrzebne są do zrealizowania proponowanych wartości oraz kluczowych działań?</p>			<p>KANAŁY DYSTRYBUCJI (CHANNELS)</p> <p>Jakimi kanałami planujemy nawiązywać i podtrzymywać relacje z klientem?</p>	
<p>STRUKTURA KOSZTÓW (COST STRUCTURE)</p> <p>Jakie koszty generuje nasz model biznesowy? Które kluczowe zasoby, aktywności oraz partnerzy generują największe koszty?</p>			<p>ŹRÓDŁA PRZYCHODÓW (REVENUE STREAMS)</p> <p>Za jakie wartości nasi klienci będą mieli ochotę zapłacić? Które elementy usługi / produktu będą płatne? W jaki sposób i jakimi metodami będą gotowi płacić?</p>	

