

Business Model Canvas		Sporządzone dla:	Sporządzone przez:	Data:
		Wersja:		
Przedsięwzięcie:				
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 klientów Dla kogo tworzymy naszą wartość? Kto będzie naszym klientem?
	6. Zasoby potrzebne 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?	

UWAGA: Szablon zawiera pytania pomocnicze, które należy wykasować.



Rzeczpospolita
Polska



Unia Europejska
Europejski Fundusz
Rozwoju Regionalnego

