

9 punktów modelu biznesowego

WEDŁUG BUSINESS MODEL CANVAS

Kto jest Twoim klientem? - **Segmenty klientów**

...ludzie i organizacje, dla których tworzysz wartość.

Jaką wartość mu dajesz? - **Propozycje wartości**

...dla poszczególnych segmentów klientów (produkty i usługi).

Jakimi kanałami do niego docierasz? - **Kanały**

...przez które docierasz do klientów i dostarczasz im produkty i usługi.

Skąd Twoja działalność czerpie przychody? - **Relacje z klientami**

...jak będziesz je (najlepiej) utrzymywać?

Skąd Twoja działalność czerpie przychody? - **Strumienie przychodów**

...jak i przy pomocy jakich mechanizmów cenowych będziesz osiągać przychody?

Jakie są Twoje kluczowe zasoby, które pozwalają Ci działać? - **Kluczowe zasoby**

...czego potrzebujesz by tworzyć i dostarczać wartości (produkty i usługi)?

Co robisz, by Twój biznes działał? - **Kluczowe działania**

...co musisz robić, by Twój biznes działał?

Kto jest Twoim partnerem? - **Kluczowi partnerzy**

...kto może pomóc Ci wyciągnąć jak najwięcej z Twojego modelu biznesowego?

Jakie są twoje koszty? - **Struktura kosztów**

...gdy już wiesz jaka jest struktura Twojego modelu biznesowego, możesz wyobrazić sobie jakie mogą być jego koszty.

Kasia Pszonicka

| WWW.KASIAPSZONICKA.PL