POSLOVNI MODEL KANVAS

Ključni partnerji

Kdo so naši ključni partnerji?

Ključne aktivnosti

Katere ključne aktivnosti so potrebne za zagotavljanje ponudbe vrednosti?

Ključni viri

Kateri ključni viri so potrebni za zagotavljanje ponudbe vrednosti?

Ponudba vrednosti

Kakšno ponudbo vrednosti (produkt/storitev) zagotavljamo uporabnikom/strankam?

Odnosi s strankami

Kakšne vrste odnosov moramo vzpostaviti in vzdrževati z različnimi segmenti strank?

Kanali

Skozi katere kanale želijo biti doseženi segmenti naših strank?

Segmenti strank

Za koga ustvarjamo vrednost? Kdo so stranke?

Struktura stroškov

Kateri so najpomembnejši stroški našega poslovnega modela?

Tokovi prihodkov

Kako pretvoriti vrednost v finančno korist?
Kakšno vrednost so naše stranke resnično pripravljene plačati?

seed

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union