ΚΑΜΒΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΜΟΝΤΕΛΟΥ

Βασικοί Συνεργάτες

Ποιοι είναι οι βασικοί μας συνεργάτες;

Βασικές δραστηριότητες

Ποιες βασικές δραστηριότητες απαιτούν οι προτάσεις αξίας μας;

Βασικοί Πόροι

Ποιους βασικούς πόρους απαιτούν οι προτάσεις αξίας μας;

Προτάσεις αξίας

Τι αξία παραδίδουμε/ προσφέρουμε στον πελάτη;

Σχέσεις με τους πελάτες

Τι είδους σχέση αναμένει κάθε τμήμα πελατών μας να δημιουργήσουμε και να διατηρήσουμε μαζί τους;

Κανάλια

Μέσα από ποια κανάλια θέλουμε να προσεγγιστούν τα τμήματα πελατών μας;

Τμήματα πελατών

Για ποιον δημιουργούμε αξία; Ποιοι είναι οι πελάτες;

Διάρθρωση του κόστους

Ποια είναι τα σημαντικότερα κόστη που ενυπάρχουν στο επιχειρηματικό μας μοντέλο;

Ροές εσόδων

Πώς μετατρέπουμε την πρόταση αξίας σε οικονομικό κέρδος;
Για ποια αξία είναι πραγματικά διατεθειμένοι να πληρώσουν οι πελάτες μας;

seed

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