

PARTNERZY

Kto jest naszym partnerem?

Kto jest naszym
kluczowym dostawcą,
podwykonawcą,
dystrybutorem itp.?

Niezbędne
zewnętrzne wsparcie
(firmy, freelancerzy,
instytucje, organizacje)

Co otrzymamy od naszych
partnerów? Co oferujemy
naszym partnerom?

5

KLUCZOWE DZIAŁANIA

Jakie działania
związane są
z wykonaniem usługi,
produktu? Jakie działania
trzeba podjąć, by dotrzeć
do klientów (kanały)
i utrzymać relacje z nimi?

KLUCZOWE ZASOBY

Jakie są kluczowe zasoby
dla naszego pomysłu?
Finansowe, materialne,
przestrzenne,
informatyczne,
technologiczne,
umiejętności, certyfikaty,
uprawnienia, zespół itp.

7

PROPOZYCJA WARTOŚCI

Jakie problemy naszych
klientów rozwiązujemy?
Jakie potrzeby naszych
klientów zaspokajamy
(korzyści klientów)?
Co jest kluczowe dla
naszych klientów?
Które cechy naszego
produktu lub usługi
odpowiadają na problemy
i potrzeby klientów?



MAGDALENAKUROWSKA.PL

1

RELACJE Z KLIENTAMI

Jak pozyskamy,
utrzymamy i zwiększymy
liczbę klientów?

4

KANAŁY

Gdzie bywa nasz klient?
Skąd klient się o nas
dowie?
Gdzie się spotkamy
z klientem?

3

SEGMENTY KLIENTÓW

Kto jest naszym
najważniejszym klientem?

Do tego elementu warto
wykorzystać narzędzie
persony. Spróbuj opisać
idealnego klienta jak
najdokładniej. Opisz jego
sytuację życiową i zawodową
(czy ma rodzinę - jaką?, gdzie
pracuje?). Jaki ma styl bycia
i życia, na co wydaje chętnie
pieniądze, co jest dla niego
ważne (wartości). Jaką ma
osobowość? To powinno
zainspirować Cię do tego jakie
ma bolączki (które możesz
rozwiązać) i jakie korzyści
chciałby uzyskać (potrzeby do
zaspokojenia).

2

STRUKTURA KOSZTÓW

Jakie koszty generuje nasz produkt/usługa? Ile trzeba
zapłacić partnerom, a ile wydamy na kluczowe zasoby?

8

9

STRUKTURA PRZYCHODÓW

Za co i ile klienci będą płacić? Które elementy naszego produktu
lub usługi są płatne, a które darmowe - jeśli w ogóle?