Panek Carsharing - Model Biznesowy Canvas

Kluczowi partnerzy	Kluczowe działania	Propozycja wartości Szeroki wybór pojazdów różnych klas i marek Elastyczne warunki wynajmu (krótko- i długoterminowe) Usługi dodatkowe (np. ubezpieczenia, GPS) Profesjonalna obsługa klienta i wsparcie techniczne		Relacje z klientami	Segmenty klientów
 Producenci samochodów Firmy ubezpieczeniowe Agencje turystyczne Firmy wynajmujące nieruchomości (lokalizacje biur wynajmu) 	 Zakup i zarządzanie flotą pojazdów Marketing i promocja usług Obsługa klienta i rezerwacje Utrzymanie i serwis pojazdów Rozwój technologiczny (np. aktualizacje systemów rezerwacji) Kluczowe zasoby Flota pojazdów (różne klasy, marki) System rezerwacji i zarządzania flotą Personel obsługi klienta Technologia informatyczna i aplikacje mobilne 			 Indywidualna obsługa klienta Obsługa klienta online (czat, e-mail, telefon) Program lojalnościowy dla stałych klientów Kanały Aplikacja mobilna Strona internetowa Biura wynajmu w różnych lokalizacjach Partnerstwa z agencjami turystycznymi i firmami 	 Klienci indywidualni (turystyczni, biznesowi, lokalni) Klienci biznesowi (firmy potrzebujące samochodów służbowych) Klienci specjalistyczni (np. osoby potrzebujące wynajmu samochodów luksusowych)
Struktura kosztów			Strumienie przychodów		
 Zakup i leasing pojazdów Utrzymanie i serwis floty Wynagrodzenia dla personelu Koszty marketingu i reklamy Opłaty administracyjne (np. ubezpieczenia, podatki) 			 Opłaty za wynajem pojazdów Opłaty dodatkowe (np. ubezpieczenia, opłaty za dodatkowego kierowcę) Opłaty za usługi dodatkowe (np. GPS, fotelik dla dziecka) Opłaty za przekroczenie limitu kilometrów 		