

Business Model Canvas		Určeno pro: PolySoft	Navrhl: Tomáš Hubený	Datum: 11.10 2020	Verze: 1.0
Klíčoví partneři Dodavatelé hardwarových a softwarových komponent pro naši firmu. Musí nám zajistit bezchybný software pro vývoj a provoz našich systémů.	Klíčové aktivity Komunikace se zákazníkem, aby byl systém vytvořen dle jeho požadavků. Zasílání podrobné dokumentace o systému a informace o průběžné práci.	Nabízená hodnota Naším zákazníkům nabízíme vyspělý informační systém s centrální databází pro řízení celého časopisu. Řešíme problém, který odstraní e-mailovou komunikaci. Tím našim zákazníkům umožníme šetřit čas.	Vztahy se zákazníky Komunikace bude probíhat z velké části přes e-mail, zde budeme zákazníkovi zasílat beta verze našeho produktu, aby si mohl rozmyslet co by ještě upravil. Jsou naplánované i osobní schůzky na začátku výroby, během a závěrečná, kde proběhne předání produktu.	Segmenty zákazníků Majitelé různých odborných časopisů. V našem případě se jedná o majitele časopisu LOGOS POLYTECHNIKOS.	
	Klíčové zdroje Hlavní je zde náš tým vývojářů, který zajistí vznik produktu a jednatel který zajišťuje komunikaci se zákazníkem. Důležitá je i naše technika, na které budeme pracovat a na které poté výsledný systém poběží.		Marketingové kanály Náš produkt bychom představili v různých odborných IT časopisech. V našem případě máme zákazníka daného a reklama není třeba.		
Náklady Nejnákladnější je lidský faktor z hlediska času, tudíž náklady na mzdy. Dále software který máme pronajmutý pro vytváření našeho produktu a nájemné na budovu.		Zdroje příjmů Samotný výsledný informační systém. Dále následující podpora, aktualizace a správa databáze.			