Business Canvas Model

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 7. Stratégiai partnerek  Beszállítók  Alvállalkozók  Kapcsolt termékek/szolgáltatások előállítói | 8. Kulcs-tevékenységek  Amit a legjobban tudunk, és az értékajánlat vásárlókhoz eljuttatásához kell  (lehetnek tevékenységek amiket megrendelünk) | 1. Érték ajánlatok  Értékajánlat: az, ami kielégíti valamely ügyfélcsoport igényeit, vagy megoldja néhány problémáját  Ezáltal különböztetnek meg a versenytársaktól  Mitől jobb? Specialitások | | 4. Fogyasztói kapcsolatok  Ügyfélszolgálat, kapcsolattartás típusa? | 2. Fogyasztói csoportok  Ki a célcsoport?   * férfi * nő * gyerek * felnőtt   Milyen tulajdonságokkal rendelkezik? |
| 6. Erőforrások  Milyen típusú, mennyi erőforrás szükséges a fenntartáshoz, növekedéshez? | 3. Értékesítési csatornák  Hol találkozik a vásárló a termékkel? |
| 9. Költség struktúra  Termék/szolgáltatás előállításának ára?  Mennyibe kerül a kommunikáció/marketing?  Rendszeres, és fix bevételek/kiadások aránya | | | | 5. Bevételi Források  Melyik értékért, és mennyit hajlandó fizetni a vásárló?  (bevételi lehetőségek jellege: rendszeres, egyszeri, fix, változó) | | | |