

資料來源取自: https://www.blink.com.tw/board/post/24998/

Value Key Customer Customer Proposition Activities Relationships Partners Segments 關鍵活動 關鍵合作夥伴 顧客關係 價值主張 目標客層 可以為特定的目標客 一家公司與特定的目標 一個企業鎖定為目標, 一個企業鎖定為目標, 一個公司要讓其商業模 層,創造出價值的整 客層,所建立起的關係 要接觸或服務的個人或 式運作,最重要的必辦 要接觸或服務的個人或 套產品與服務。 形態。 組織群體。 組織群體。 事項。 Key Channels Resources 關鍵資源 一家公司如何和目標客 要讓一個商業模式運

Cost Structure

成本結構

運作一個商業模式,會發生的所有成本。



Revenue Streams

收益流

一家公司從每個目標客層所產生的現金。

其價值主張。

層溝通、接觸,以傳達



筆記 康乃爾 東大 麥肯錫

作,最重要的所需資

產。

獲利時代