

# Business model canvas

<div><div>Klíčoví partneři</div><div>Kdo jsou vaši nejdůležitější partneři? Jaké klíčové zdroje získáváte od partnerů? Jaké klíčové činnosti vykonávají vaši partneři?</div><div>Autoři</div></div>	<div><div>Klíčové aktivity</div><div>Jaké činnosti provádíte každý den, abyste vytvořili a poskytli svou hodnotovou nabídku?</div><div>Sběr materiálu Reklama</div></div> <div><div>Klíčové zdroje</div><div>Jaké jsou zdroje, které potřebujete k vytvoření a dodání své hodnotové nabídky?</div><div>Články</div></div>	<div><div>Nabízená hodnota</div><div>Jakou hodnotu poskytujete svému zákazníkovi? Které z problémů vašich zákazníků pomáháte řešit? Jakou potřebu zákazníků řeší vaše hodnotová nabídka? Co slibujete svým zákazníkům? Jaké produkty a služby vytváříte pro své zákazníky?</div><div>Osobní rozvoj</div></div>	<div><div>Vztahy se zákazníkem</div><div>Jaký vztah očekávají jednotlivé zákaznické segmenty, že vytvoříte a udržíte?</div><div>Pravidelná inzerce Pravidelná publikace</div></div> <div><div>Kanály</div><div>Jak se vaše nabídka dostane k zákazníkovi? Kde může váš zákazník nakupovat nebo používat vaše produkty nebo služby?</div><div>Web Mobilní aplikace</div></div>	<div><div>Segmenty zákazníků</div><div>Pro koho vytváříte hodnotu? Které zákaznické segmenty buď platí, přijímají nebo rozhodují o vaší hodnotové nabídce?</div><div>Čtenáři Autoři Inzerenti</div></div>
<div><div>Struktura nákladů</div><div>Jaké jsou důležité náklady? Jaké klíčové zdroje jsou nejnákladnější? Které aktivity jsou nejnákladnější?</div><div>Redakce Web Reklama</div></div>		<div><div>Zdroje příjmů</div><div>Jak vás zákazníci odměňují za hodnotu, kterou jim poskytujete? Jaké jsou různé modely příjmů?</div><div>Předplatné Inzerce Sponzoři</div></div>		