

CÉGNÉV:.....

Cost centers

Profit centers

**Kulcspartnerek**

Kiknek kell együtt dolgoznod, hogy a terméked/szolgáltatásodat előállítsd és eljuttasd a vevőidhez?



8.

**Kulcstevékenységek**

Mit kell neked tenned azért, hogy a terméked/szolgáltatásodat előállítsd, értékesítsd és eljuttasd a vevőidhez?



7.

**Kulcserőforrások**

Milyen erőforrásokkal kell rendelkezned ahhoz, hogy a terméked/szolgáltatásodat előállítsd, értékesítsd és eljuttasd a vevőidhez?



6.

**Értékajánlat**

Milyen értéket adsz az ügyfeleknek, milyen problémákat oldasz meg, milyen szükségleteket elégítesz ki?



2.

**Ügyfélkapcsolatok**

Hogyan tartod a kapcsolatot az egyes ügyfétípusaiddal?



4.

**Elosztási csatornák**

Milyen csatornákon éred el a vevőidet? Hogyan juttatod el a megoldásod hozzájuk?



3.

**Ügyfétípusok**

Kik az ügyfeleid? Kiknek szól a terméked, szolgáltatásod, az értékajánlatod?



1.

**Költségszerkezet**



9.

**Bevételi források**



5.