

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

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



6.

Értékajánlat

Milyen problémákat és hogyan oldasz meg?



2.

Ügyfélkapcsolatok

Hogyan kommunikálsz a piaccoddal a megoldásodról?



Hogyan szerzel vevőket?

4.

Elosztási csatornák

Hogyan juttatod el a megoldásod a vevőidnek?



Hol találhatják meg a vevőid a terméked/szolgáltatásodat?

3.

Ügyféltípusok

Kik az ügyfeleid? Kiknek szól a terméked, szolgáltatásod?



1.

Költségszerkezet



9.

Bevételi források



5.