Karta pracy: Schemat modelu biznesowego Business Model Canvas

Lekcja o Funduszach Europejskich. Przedsiębiorczość III

KLUCZOWI PARTNERZY	KLUCZOWE AKTYWNOŚCI	PROPOZYCJA WARTOŚCI	RELACJE Z KLIENTAMI	SEGMENTACJA KLIENTÓW
• Czy potrzebujesz partnerów? • Kto i w czym mógłby ci pomóc? • Które ich działania są dla ciebie niezbędne?	• Jakie musisz podjąć działania, żeby stworzyć produkt, wprowadzić go na rynek i dotrzeć do klienta?	• Jaki produkt oferujesz? • W czym jest on lepszy od produktu konkurencji? • Jaką potrzebę odbiorców chcesz zaspokoić za pomocą swojego produktu? • Co jest dla nich kluczowe?	• Jakiej relacji z tobą potrzebuje twój klient (osobistego wsparcia, automatycznej, szybkiej obsługi, itp.)? • Jakie relacje musisz nawiązać?	• Do kogo kierujesz swój produkt (kto będzie twoim klientem)?
	KLUCZOWE ZASOBY		**KANAŁY DYSTRYBUCJI**	
	• Jakich zasobów potrzebujesz, aby stworzyć produkt i dotrzeć do klienta?		• Jak produkt może być dostarczany? • Gdzie będziesz go sprzedawać?	

KOSZTY	PRZYCHODY
• Jakie poniesiesz koszty związane z wprowadzeniem produktu na rynek?	• Które elementy twojego produktu będą płatne (za co klienci będą płacić)? • W jaki sposób będziesz zarabiać?

Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach akcji edukacyjnej „Lekcja o Funduszach Europejskich. Przedsiębiorczość III”

Fundusze Europejskie Polska Wschodnia
Rzeczpospolita Polska
Unia Europejska Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego