



PARTNERZY

Kto jest naszym partnerem w realizacji zadania?

KLUCZOWE DZIAŁANIA

Jakie działania musimy podjąć dla realizacji zadania?

PROPOZYCJA WARTOŚCI

Co klienci kupują od nas?

RELACJE Z KLIENTAMI

Jaki charakter mają nasze relacje? Na co stawiamy?

SEGMENTY KLIENTÓW

Kto jest naszym klientem?

KLUCZOWE ZASOBY

Jakie zasoby wykorzystujemy, żeby zapewnić klientowi korzyść?

KANAŁY

Jak docieramy do klienta?

STRUKTURA KOSZTÓW

Jakie są nasze najważniejsze koszty?

STRUKTURA PRZYCHODÓW

Na czym zarabiamy?