



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?