

Üzletimodell-séma a „Business Model Canvas” alapján

<p>Főbb partnerek</p> <p>Kik a főbb partnereink? Kik a kiemelt beszállítók? Milyen főbb alapanyagokat, erőforrásokat szerzünk be a partnereinktől? Milyen főbb szolgáltatásokat nyújtanak nekünk a partnereink?</p>	<p>Főbb tevékenységek</p> <p>Melyek az értékJánlathoz szükséges legfontosabb tevékenységek vagy üzleti funkciók? Melyek a disztribúciós csatornákhöz szükségesek? Melyek az ügyfélkapcsolathoz szükségesek? Melyek a bevételi forrásokhoz szükségesek?</p>	<p>Értékajánlat</p> <p>Mi az az érték, amit az ügyfeleknek kínálunk? Mi az a probléma, aminek a megoldásában segítünk az ügyfeleknek? Milyen termék- és szolgáltatáscsomagokat nyújtunk a különböző célcsoportoknak? Milyen vevői szükségleteket elégítünk ki?</p>	<p>Ügyfélkapcsolat</p> <p>Milyen típusú kapcsolatokat szeretnénk kialakítani és fenntartani az egyes célcsoportokkal? Ezek közül melyeket hoztuk már létre? Hogyan integrálódnak ezek a kapcsolatok a modell többi részébe? Milyen költségekkel járnak?</p>	<p>Célcsoport-szegmentálás</p> <p>Kiknek teremtünk értéket? Kik a legfontosabb fogyasztóink?</p>
	<p>Főbb erőforrások</p> <p>Melyek az értékJánlatunkhoz szükséges főbb erőforrások? Melyek az értékesítési csatornáinkhoz szükségesek? Melyek az ügyfélkapcsolathoz szükségesek? Melyek a bevételi forrásainkhoz szükségesek?</p>		<p>Csatornák</p> <p>Milyen csatornákon keresztül szeretnénk elérni a célcsoportokat? Hogyan éadjuk el őket most? Hogyan integráljuk a csatornákat? Melyek működhetnek a legjobban? Melyek a legköltséghatékonyabbak? Hogyan hangoljuk össze a fogyasztói szokásokkal?</p>	
<p>Költségstruktúra</p> <p>Melyek az üzleti tevékenységünk legfontosabb költségei? Melyek a legdrágább főbb erőforrások? Melyek a legdrágább főbb tevékenységek?</p>		<p>Bevételi források</p> <p>Mi az az érték, amiért a fogyasztóink igazán hajlandóak fizetni? Miért fizetnek jelenleg? Hogyan fizetnek jelenleg? Hogyan szeretnének fizetni? Az egyes bevételi források mennyivel járulnak hozzá a teljes bevételünkhöz?</p>		