

Business model Canvas		Vytvořen pro:	Vytvořen:	Datum:
<p>Klíčovní partneři Kdo jsou naši klíčovní partneři? Kdo jsou naši klíčovní dodavatelé? Jaké klíčové zdroje získáme od našich partnerů? Jaké klíčové aktivity vykonávají naši partneři?</p>	<p>Klíčové aktivity Jaké klíčové aktivity jsou nutné pro splnění hodnot? Naše distribuční kanály? Vztahy se zákazníky? Příjmové toky?</p>	<p>Hodnoty Jaké hodnoty chceme předat zákazníkovi? Jaké problémy zákazníka pomůžeme vyřešit? Jaké produkty a služby zákazníkovi nabízíme? Jaké zákaznické potřeby uspokojujeme?</p>	<p>Vztahy se zákazníky Jaký typ vztahů každý z našich zákaznických segmentů od nás očekává? Které vztahy jsme už navázali? Jsou dobře začleněny do našeho business modelu? Kolik nás stojí?</p>	<p>Zákaznický segment Pro koho vytváříme hodnoty? Kdo jsou naši nejdůležitější zákazníci?</p>
	<p>Klíčové zdroje Jaké klíčové zdroje je třeba získat pro splnění hodnot? Naše distribuční kanály? Vztahy se zákazníky? Příjmové toky?</p>		<p>Kanály Jakými kanály můžeme navázat spojení na naše zákaznické segmenty? Jak je navazujeme teď? Jak jsou naše kanály začleněny? Které z nich fungují nejlépe? Které z nich jsou nejvíce nákladově efektivní? Jak je začleňujeme do zákaznických postupů?</p>	
<p>Nákladová struktura Jaké jsou nejdůležitější vlastní zdroje v našem business modelu? Které klíčové zdroje jsou nejdražší? Které klíčové aktivity jsou nejdražší?</p>			<p>Příjmové toky Za jaké hodnoty jsou zákazníci opravdu ochotni zaplatit? Za co momentálně platí? Jak platí? Jak by si přáli platit? Jak moc každý z příjmových toků přispívá do celkových výnosů?</p>	