









Бизнес-модель «Канвас»

<p>8 Ключевые партнеры Кто наши ключевые партнёры? Кто наши ключевые поставщики? Какие ключевые ресурсы мы от них получаем? Какие мероприятия они для нас делают?</p> 	<p>7 Ключевые действия Какие ключевые действия нам необходимы для работы? Для каналов сбыта? Для выстраивания отношений с клиентами? Получения и учета потоков доходов?</p>	<p>2 Ключевые ценности Какие проблемы клиента мы решаем? Что ценного в нашем предложении? Какие услуги мы можем предложить каждому из сегментов потребителей?</p> 	<p>4 Взаимоотношения с клиентами Какие у нас отношения с каждым из сегментов? Как они интегрированы? Насколько дороги для нас?</p> 	<p>1 Сегменты потребителей Для кого мы работаем? Кто самый важный клиент для нас?</p> 
<p>9 Структура расходов Каковы наиболее важные затраты, связанные с бизнес-моделью? Какие ключевые ресурсы являются самыми дорогими? Какие основные действия являются самыми дорогими?</p> 	<p>5 Потоки доходов За что наши клиенты готовы платить? За что они платят сейчас? Как они платят? Какова доля каждого из потоков в общей сумме дохода?</p> 			
<p>6 Ключевые ресурсы Какие ключевые ресурсы нам нужны для создания ключевых ценностей? Наши каналы распространения? Отношения с клиентами? Потоки доходов?</p> 	<p>3 Каналы Через какие каналы наши клиенты хотят получать наши ценности? Через какие каналы они их получают сейчас? Какие наиболее эффективны?</p> 			

8 Ключевые партнеры	7 Ключевые действия	2 Ключевые ценности	4 Взаимоотношения с клиентами	1 Сегменты потребителей
	6 Ключевые ресурсы		3 Каналы	
9 Структура расходов			5 Потоки доходов	