

# Business Model Canvas

## KLÍČOVÍ PARTNEŘI 8

Jaké máme klíčové dodavatele?  
Co pro nás partneři dělají?  
Co od partnerů získáváme?

## KLÍČOVÉ AKTIVITY 7

Co musíme dělat pro nabízenou hodnotu?

## NABÍZENÁ HODNOTA 2

Proč u nás zákazník rád nakupuje?  
Jaké problémy zákazníkovi řešíme?

## VZTAHY SE ZÁKAZNÍKEM 4

Jaké vztahy s každým segmentem zákazníků máme a jaké chceme zavést?  
Jak jsou propojené se zbytkem podnikatelského modelu?

## SEGMENTY ZÁKAZNÍKŮ 1

Pro koho to děláme?  
Kdo jsou nejdůležitější zákazníci?

## KLÍČOVÉ ZDROJE 6

Jaké zdroje jsou potřeba pro doručení nabízené hodnoty?

## MARKETINGOVÉ KANÁLY 3

Jak se dostaneme k zákazníkům?  
Jak jsou marketingové kanály propojeny?  
Který kanál funguje nejlépe?  
Který kanál je finančně nejefektivnější?

## NÁKLADY 9

Jaké jsou nejdůležitější náklady související s našim podnikatelským modelem?  
Které klíčové zdroje jsou nejnákladnější?  
Které klíčové aktivity jsou nejnákladnější?

## ZDROJE PŘÍJMŮ 5

Za jaké hodnoty jsou ochotni zákazníci platit?  
Jakým způsobem platí? Jakým způsobem chtějí platit?  
Jak jsou procentuálně tozdělené zdroje příjmů?