|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
| **Modelul Canvas** |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **Parteneri Cheie** | **Activități Cheie** | **Propunere de Valoare** | **Relații cu clienții** | **Segmente de Clienți** |
| Cine sunt partenerii noștri cheie? Cine sunt furnizorii noștri cheie? Ce resurse cheie achiziționăm de la aceștia? Ce activități-cheie efectuează partenerii?  | De ce activități-cheie au nevoie propunerile noastre de valoare? Canalele noastre de distribuție? Relațiile cu clienții?Fluxurile de venituri?  | Ce valoare oferim clientului?Ce probleme îl ajutăm pe client să își rezolve? Ce nevoi ale clientului satisfacem?Ce pachete de produse și servicii oferim pentru fiecare segment de clienți?  | Ce tip de relații se așteaptă clienții noștri să stabilim și să menținem cu ei? Care dintre acestea le-am stabilit? Cât de costisitoare sunt acestea?   | Pentru cine creăm valoare?Cine sunt cei mai importanți clienți ai noștri? |
| **Resurse Cheie** | **Canale** |
| De ce resurse-cheie au nevoie propunerile noastre de valoare? Canalele noastre de distribuție? Relațiile cu clienții? Fluxurile de venit? | Prin ce canale doresc clienții noștri să fie contactați? Cum ajungem la ei acum? Care dintre acestea funcționează cel mai bine și sunt eficiente din punct de vedere al costurilor? |
| **Structura costurilor** | **Fluxuri de Venit** |
| Care sunt cele mai importante costuri inerente activității modelului nostru antreprenorial? Care sunt resursele și activitățile cheie cele mai costisitoare? Este afacerea noastră mai mult axată pe costuri sau pe valoare? | Ce nivel de valoare sunt dispuși să plătească clienții? Ce plătesc în prezent? Cum plătesc în prezent? Cât de mult contribuie fiecare flux de venit la veniturile totale?  |
|  |