|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  | | | | |  | |  | |  |
| **ШАБЛОН БІЗНЕС-МОДЕЛІ CANVAS** | |  | | |  | |  |  |  |  |  |
|  |  |  | | | | |  | |  | | |
| **КЛЮЧОВІ ПАРТНЕРИ** | **КЛЮЧОВІ ПРОЦЕСИ** | | **ЦІННІСНА ПРОПОЗИЦІЯ** | | | **ВІДНОСИНИ З КЛІЄНТОМ** | | | **СПОЖИВЧИЙ СЕГМЕНТ** | | |
| - Постачальники  - Партнери  - Що для нас роблять  - Що ми для них робимо | - Як виробляємо  - Як продаємо  - Як вирішуємо проблему клієнта  - Як підтримуємо  платформи | | - Що пропонуємо  - Як проблему  клієнта вирішуємо  - Чому люди будуть купувати у нас | | | | - Як залучити  - Як утримати  - Як спілкуємось  - Як допомагаємо | | - Кому продаємо  - Що хочуть  - Що для них важливо  - За що готові заплатити  - Скількі готові заплатити | | |
| **КЛЮЧОВІ РЕСУРСИ** | | **КАНАЛИ ЗБУТУ** | |
| - Фінансові  - Людські  - Інтелектуальні  - Фізичні | | - Точки дотику  - Як розповідаємо  про продукт  - Як доставляємо  - Як обслуговуємо | |
| **СТРУКТУРА ВИТРАТ** | | | | **ДЖЕРЕЛА ДОХОДІВ** | | | | | | | |
| - За що ми платимо  - Скільки платимо  - Що виходить найдорожче | | | | - За що нам платять  - Скільки платять  - Як утворюємо ціни | | | | | | | |
| **ШАБЛОН БІЗНЕС-МОДЕЛІ CANVAS** | |  | | |  | |  |  |  |  |  |
|  |  |  | | | | |  | |  | | |
| **КЛЮЧОВІ ПАРТНЕР** | **КЛЮЧОВІ ПРОЦЕСИ** | | **ЦІННІСНА ПРОПОЗИЦІЯ** | | | **ВІДНОСИНИ З КЛІЄНТОМ** | | | **СПОЖИВЧИЙ СЕГМЕНТ** | | |
|  |  | |  | | | |  | |  | | |
| **КЛЮЧОВІ РЕСУРСИ** | | **КАНАЛИ ЗБУТУ** | |
|  | |  | |
| **СТРУКТУРА ВИТРАТ** | | | | **ДЖЕРЕЛА ДОХОДІВ** | | | | | | | |
|  | | | |  | | | | | | | |