|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |
| **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 підтримуємоплатформи  | - Що пропонуємо- Як проблемуклієнта 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 розповідаємопро 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**  |
|  |  |