

# CANVAS I WSZYSTKO JASNE

---

PLANOWANIE BIZNESU SPOŁECZNEGO



# MÓJ BIZNES SPOŁECZNY

<b>Ważne dla mnie (dlaczego pomagam)</b>	<b>Umiem (jak pomagam)</b>	<b>Mój wkład (komu pomagam)</b>	<b>Moi sojusznicy (kto mi pomoże)</b>

# IDEA NA ŻÓŁTYCH KARTECZKACH

---

Kim jesteś? Kim są  
członkowie Twojego  
zespołu?

Co masz do  
zapropionowania  
innym?

Na czym zależy  
Waszym odbiorcom?

Co Was wyróżnia?

Kto potrzebuje  
Waszych  
produktów/usług?

# ROZPISUJEMY Z OSOBNA KAŻDY PRODUKT/USŁUGĘ

<b>Kto jest naszym klientem?</b>	<b>Dlaczego klient kupuje?</b>	<b>Kiedy klient kupuje?</b>

# CANVAS

<b>Partnerzy</b>  Kto jest naszym kluczowym partnerem? Jakie zewnętrzne firmy lub organizacji są nam niezbędne do działania? Jakie kluczowe zasoby i działania realizują nasi partnerzy?	<b>Kluczowe działania</b>  Jakie działania musimy podejmować, by dostarczyć naszym klientom propozycję wartości? Jakich działań wymagają nasze kanały dotarcia do klienta i nawiązywane z nim relacje?	<b>Propozycja wartości</b>  Jaką wartość generujemy dla naszych klientów? Za co będą płacić? Co ich boli, a co ma dla nich kluczowe znaczenie? Jakie problemy klientów rozwiązujemy? Jakie produkty i usługi będziemy oferować?	<b>Relacje z klientami</b>  Jakich relacji oczekują od nas nasi klienci? Czy oczekują osobistego wsparcia, a może szybkiej i automatycznej obsługi? Czy sposób nawiązywania relacji z klientami jest zintegrowany z pozostałymi obszarami modelu biznesowego?	<b>Segmenty klientów</b>  Kto jest naszym klientem? Dla kogo budujemy produkt/usługę? Komu oferujemy wartość? Kto będzie płacił?
	<b>Kluczowe zasoby</b>  Jakich kluczowych zasobów potrzebujemy, żeby zaoferować naszą propozycję wartości? Jakich zasobów wymagają nasze kanały dotarcia do klienta i nawiązywane z nim relacje?		<b>Kanały</b>  Gdzie bywają nasi klienci? Gdzie chcemy spotkać naszych klientów? Z jakich kanałów będziemy korzystać przy nawiązywaniu kontaktu z klientem?	
<b>Struktura kosztów</b>  Jakie koszty generuje nasz model biznesowy? Jakie nakłady finansowe generują kluczowe zasoby, działania, partnerzy?		<b>Struktura przychodów</b>  Za co klienci są w stanie zapłacić? Za co i ile będą płacić? Które elementy naszego produktu/usługi będą darmowe, a które płatne?		