Załącznik nr 1 do Regulaminu konkursu

**Business Model Canvas**

|  |  |
| --- | --- |
| **Sporządzone przez**  **(nazwa szkoły, adres, telefon)** |  |
| **Data złożenia** |  |
| **Nazwa grupy** |  |
| **Nazwa Przedsięwzięcia** |  |

1. **Opis przedsięwzięcia**

|  |
| --- |
| **Działania podjęte na rzecz zamierzonej działalności** |
| a) posiadane na dzień złożenia wniosku o dofinansowanie, środki techniczne potrzebne do prowadzenia działalności gospodarczej (maszyny, urządzenia, środki transportu, inne). |
|  |
| b) opis produktu / usług (charakterystyka profilu działalności, specyfikacja, zakres) |
|  |

1. **Kluczowi partnerzy**

|  |
| --- |
| Kim są nasi kluczowi partnerzy? |
|  |
| Kim są nasi kluczowi dostawcy? |
|  |
| Jakie zasoby możemy pozyskać od partnerów? |
|  |
| Jakie działania wykonują partnerzy? |
|  |

1. **Główne działania/procesy**

|  |
| --- |
| Jakich działań wymaga nasze przedsiębiorstwo? Propozycja wartości, kanały sprzedaży, obsługa klientów, źródła przychodów, inne? |
|  |

1. **Unikalna propozycja wartości**

|  |
| --- |
| Jaką wartość dajemy klientowi? W rozwiązaniu jakich problemów pomagamy klientowi? Jakie potrzeby klienta spełniamy? |
|  |
| Jakie pakiety produktów/usług chcemy zaoferować poszczególnym grupom klientów? |
|  |

1. **Sposób obsługi klientów**

|  |
| --- |
| Jakiego rodzaju relacji/obsługi oczekują od nas docelowe grupy klientów? Ile nas to będzie kosztowało? |
|  |

1. **Docelowe grupy klientów**

|  |
| --- |
| Dla kogo tworzymy naszą wartość? Kto będzie naszym klientem? |
|  |

1. **Zasoby potrzebne do prowadzenia biznesu**

|  |
| --- |
| Jakich zasobów wymaga nasza propozycja wartości, kanały sprzedaży, obsługa klientów, źródła przychodów? |
|  |

1. **Kanały dotarcia do klientów (kanały sprzedaży)**

|  |
| --- |
| Poprzez jakie kanały będziemy docierali do klientów? |
|  |
| Które kanały są efektywne kosztowo? |
|  |

1. **Struktura kosztów**

|  |
| --- |
| Jakie są najważniejsze koszty związane z modelem naszego działania? |
|  |
| Które zasoby są najdroższe? Które działania są najdroższe? |
|  |

1. **Źródła przychodów**

|  |
| --- |
| Za które wartości nasi klienci będą najbardziej skłonni zapłacić? |
|  |
| Za co i jak oni obecnie płacą, a jak by chcieli płacić? |
|  |
| Ile pojedyncze źródła przychodów wnoszą wkładu do przychodów ogółem? |
|  |

…………………………………………………………

…………………………………………………………

…………………………………………………………

podpisy składających