

# Model biznesowy



## Partnerzy

Kto jest naszym partnerem?

## Aktywności

Jakie działania podejmujemy

## Paczka /wiązka/ korzyści

Co klienci kupują od nas?

## Relacje z klientami

Jaki charakter mają nasze relacje?  
Na co stawiamy? Np. na jednorazowe transakcje?

## Segmenty klientów

Kto jest naszym klientem?

## Zasoby

Jakie zasoby wykorzystujemy,  
żeby zapewnić klientowi korzyść?

## Kanały dystrybucji

Jak docieramy do klienta?

## Koszty

Jakie są nasze najważniejsze koszty?

## Przychody

Na czym zarabiamy?