



Βασικοί Συνεργάτες

Ποιοί είναι οι βασικοί συνεργάτες;
Ποιοί είναι οι βασικοί προμηθευτές;
Ποιους σημαντικούς πόρους αποκτούμε από τους συνεργάτες;
Ποιες βασικές δραστηριότητες εκτελούν οι συνεργάτες;



Κύριες Δραστηριότητες

Ποιες βασικές δραστηριότητες απαιτούνται για την προσφορά αξίας;
Ποια είναι τα κανάλια διανομής;
Ποια είναι η σχέση με τους πελάτες;
Από που προέρχονται οι ροές εσόδων;



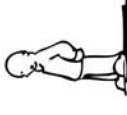
Προσφορά Αξίας

Τι αξία δίνουμε στον πελάτη;
Ποιά προβλήματα του πελάτη βοηθάμε να λυθούν;
Τι είδους προϊόντα / υπηρεσίες παρέχουμε σε κάθε Τμήμα της Αγοράς;
Ποιες ανάγκες του πελάτη ικανοποιούμε;



Σχέσεις με τους Πελάτες

Τι ίδιους σχέση αναμένει από μας το κάθε τμήμα της αγοράς να δημιουργήσουμε και να διατηρήσουμε μαζί του;
Πώς από αυτές τις σχέσεις έχουμε εγκαταστήσει;
Πώς αυτές οι σχέσεις ενσωματώνονται στο επιχειρηματικό μοντέλο;
Πόσο δαπανηρές είναι αυτές οι σχέσεις;



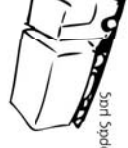
Τμήματα πελατών

Για ποιους δημιουργούμε αξία;
Ποιοί είναι οι πιο σημαντικοί μας πελάτες;



Κρίσιμοι Πόροι

Ποιοί είναι οι βασικοί πόροι που απαιτούνται για την Προσφορά Αξίας;
Ποια είναι τα Κανάλια Διανομής;
Ποια είναι η σχέση με τους πελάτες;
Από που προέρχονται οι ροές εσόδων



Κανάλια Διανομής

Πώς θα φτάσουμε στο κάθε τμήμα της αγοράς;
Με ποια κανάλια διανομής έβλουν τα τμήματα της αγοράς μας να προσεγγιστούν από εμάς;
Ποιά κανάλια είναι πιο αποτελεσματικά;
Ποια είναι πιο αποδοτικά;
Πώς προσεγγίζουν τα κανάλια με ολοκληρωμένο τρόπο τα τμήματα της αγοράς; / Πώς αλληλοσυμπληρώνονται;
Πώς τα κανάλια προσαρμόζονται στις συνθήκες των πελατών;



Διάρθρωση κόστους

Ποια είναι τα πιο σημαντικά κόστη στο επιχειρηματικό μας μοντέλο;
Ποιοί είναι οι πιο δαπανηροί Κρίσιμοι Πόροι;
Ποιες Κύριες Δραστηριότητες είναι οι πιο δαπανηρές;



Ροές Εσόδων

Οι πελάτες μας ποια αξία είναι πραγματικά πρόθυμοι να πληρώσουν;
Για ποια αξία οι πελάτες μας αυτή τη στιγμή πληρώνουν;
Με ποιόν τρόπο θα πληρώσουν;
Πώς θα προτιμούσαν να πληρώσουν;
Πώς το κάθε έσοδο συνεισφέρει στα συνολικά έσοδα;

