



**Kanavaca e Modelit të Biznesit
 Maja e Formës**

*Data:*

*Emri i ekipit ose kompanisë:*

**Fundi i formës**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| *Partnerët kryesorë*Kush janë partnerët tanë kryesorë?Kush janë furnizuesit tanë kryesorë?Cilat burime kryesore po i marrim nga partnerët?Cilat aktivitete kryesore i kryejnë partnerët? | *Aktivitetet kryesore*Cilat aktivitete kryesore janë të nevojshme për Propozimet tona të Vlerës?Kanalet tona të distribuimit?Marrëdhëniet me klientët?Rrjedhat e të ardhurave? | *Propozimi i vlerës*Çfarë vlere i ofrojmë klientit?Cilin nga problemet e klientëve tanë po ndihmojmë për ta zgjidhur?Çfarë pakosh produktesh dhe shërbimesh po ofrojmë për secilin segment të klientit?Cilat nevoja të klientëve po i plotësojmë? | *Marrëdhëniet me klientët*Çfarë lloj marrëdhënieje pret secili segment i klientëve tanëqë ne të krijojmë dhe të mbajmë me ta?Cilat nga këto i kemi krijuar?Si janë ato të integruara me pjesën tjetër të modelit tonë të biznesit?Sa të kushtueshme janë? | *Segmentet e klientit*Për kë po krijojmë vlera?Cilët janë klientët tanë më të rëndësishëm? |
| *Burimet kryesore*Cilat burime kryesore janë të nevojshme për propozimet tona për vlera?Kanalet tona të distribuimit? Marrëdhëniet me klientët?Rrjedhat e të ardhurave? | *Kanalet*Nëpër cilat kanale dëshirojnë të arrihen segmentet tona të klientëve? Si po i arrijmë tani? Si janë të integruara kanalet tona?Cilat funksionojnë më mirë?Cilat janë me kosto më efikase?Si po i integrojmë ato me rutinat e klientëve? |
| *Struktura e kostos*Cilat janë kostot më të rëndësishme në modelin tonë të biznesit?Cilat burime kryesore janë më të shtrenjta?Cilat aktivitete kryesore janë më të shtrenjta? | *Rrjedhat e të ardhurave*Për çfarë vlere janë vërtet të gatshëm të paguajnë klientët tanë?Për çfarë paguajnë aktualisht?Si po paguajnë aktualisht?Si do të preferonin të paguanin?Sa kontribuon çdo rrjedhë e të ardhurave në të ardhurat e përgjithshme?  |

 Maja e Formës