





**Poslovni/biznis model Canvas  
 Početak formulara**

*Datum:*

*Naziv ekipe ili kompanije:*

**Kraj formulara**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *Ključni/najbitniji partneri*  Ko su naši ključni partneri?  Ko su naši ključni dobavljači?  Koje ključne resurse dobijamo od partnera?  Koje ključne aktivnosti partneri obavljaju? | *Ključne/najbitnije aktivnosti*  Koje ključne aktivnosti zahtevaju naše propozicije vrednosti?  Naši kanali distribucije?  Odnosi sa klijentima?  Prilivi (tokovi) prihoda? | *Vrednosti koje donosimo*  Koju vrednost isporučujemo klijentu?  Koji od problema naših klijenata pomažemo da rešimo?  Koje pakete proizvoda i usluga nudimo svakom segmentu klijenata?  Koje potrebe klijenata zadovoljavamo? | | *Odnosi sa klijentima*  Koju vrstu odnosa očekuje da uspostavimo i održavamo sa njima svaki od naših segmenata klijenata?  Koje smo uspostavili?  Kako su integrisani sa ostatkom našeg poslovnog/biznis modela?  Koliko su oni skupi? | *Segmenti klijenata*  Za koga stvaramo vrednost?  Ko su naši najvažniji klijenti? |
| *Ključni resursi*  Koje ključne resurse zahtevaju Vrednosti koje donosimo?  Naši kanali distribucije? Odnosi sa klijentima?  Prilivi (tokovi) prihoda? | *Kanali*  Preko kojih kanala žele da se dosegnu naši segmenti klijenata? Kako sada dolazimo do njih? Kako su naši kanali integrisani?  Koji najbolje rade?  Koji su najisplativiji?  Kako ih integrišemo sa rutinama klijenata? |
| *Struktura troškova*  Koji su najvažniji troškovi inherentni našem poslovnom modelu?  Koji su ključni resursi najskuplji?  Koje ključne aktivnosti su najskuplje? | | | *Prilivi (tokovi) prihoda*  Za koju vrednost su naši klijenti zaista spremni da plate?  Za šta trenutno plaćaju?  Kako trenutno plaćaju?  Kako bi radije platili?  Koliko svaki tok prihoda doprinosi ukupnim prihodima? | | |

Početak formulara