

BIZNESA MODEĻA KANVAS

Pēc GSC kanvu pabeigšanas Tu vari izmantot visplašāk izmantoto biznesa modelēšanas rīku, ko sauc par biznesa modeļa kanvām (*Business Model Canvas* jeb *BMC*), ko izveidojuši Osterwalders un Pigners (2010). GSC kanvās ievietoto informāciju tagad vari pārnest uz attiecīgiem deviņiem BMC blokiem. GSC kanvu informācijas pārceļšanas priekšrocība uz tradicionālajām Biznesa modeļa kanvām ir tāda, ka šīs kanvas nodrošina skaidru un visaptverošu biznesa modeļa pārskatu vienā vizuālā formātā.

BIZNESA MODEĻA KANVAS

GALVENIE PARTNERI

Kas ir mūsu galvenie "atslēgas" partneri?

GALVENĀS AKTIVITĀTES

Kādas galvenās darbības ir jāveic, lai izveidotu risinājumu jeb produktu?

VĒRTĪBAS PIEDĀVĀJUMS

Kādu vērtību mēs sniegsim klientam?

KLIENTU ATTIECĪBAS

Kāda veida attiecības katrs mūsu klientu segments sagaida, kā mēs ar viņiem izveidosim un uzturēsim šīs attiecības?

KLIENTU SEGMENTI

Kam mēs radām vērtību jeb savu piedāvājumu?

GALVENIE RESURSI

Kādi galvenie resursi ir nepieciešami mūsu piedāvātajam risinājumam jeb produktam?

KANĀLI

Caur kādiem kanāliem mēs sasniegsim savu klientu segmentus?

IZMAKSU STRUKTŪRA

Kādas ir mūsu biznesa modeļa svarīgākās izmaksas?

IEŅĒMUMU PLŪSMA

Par kādu vērtību mūsu klienti patiešām ir gatavi maksāt?