








SCHITA PLANULUI DE AFACERI

CREAT PENTRU:

CREAT DE:

 <p>Parteneri cheie</p> <p>Observații:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Care sunt partenerii noștri cheie? - Care sunt furnizorii noștri cheie? - Care sunt resursele cheie achizitionate de la parteneri? - Care sunt activitățile cheie întreprinse de parteneri? 	 <p>Activitățile cheie</p> <p>Observații:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ce activități cheie sunt necesare pentru valoarea adusă clienților? - Care ne sunt canalele de distribuție? - Care ne sunt activitățile cheie privind relația cu clienții? - Care ne sunt activitățile cheie generatoare de fluxuri de venituri? 	<p>Valoarea adusă clienților</p>  <p>Observații:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Care este valoarea adusă clienților? - Pentru care dintre problemele clienților noștri găsim soluții? - Care sunt produsele și/sau serviciile oferite pentru fiecare segment de clienți în parte? - Care sunt nevoile clienților pe care le satisfacem? 	 <p>Relația cu clienții</p> <p>Observații:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ce tip de relație își doresc segmentele de clienți să stabilim și să menținem? - Ce fel de relație cu clienții avem în prezent? - Cum sunt aceste relații integrate în planul de afaceri? - Cât de costisitoare este stabilirea și menținerea relațiilor cu clienții? 	<p>Segment(e) cheie</p>  <p>Observații:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pentru cine creăm valoare? Cine ne sunt clienții? - Care este segmentul (segmentele) de clienți pentru care creăm valoare? - Care este cel mai important segment (segmente) de clienți?
 <p>Structura de costuri</p> <p>Observații:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Care sunt cele mai importante structuri de costuri în planul de afaceri? - Care sunt cele mai costisitoare resurse cheie? - Care sunt cele mai costisitoare activități cheie? 		<p>Sursa/Sursele de venituri</p>  <p>Observații:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Care este valoarea adusă clienților pentru care aceștia sunt dispuși să plătească? - Pentru ce valoare adusă plătesc în prezent? - Care este modalitatea/comportamentul de plată în prezent? - Care este cantitatea/volumul mediu la o achiziție în funcție de cât sunt dispuși să plătească? - Cât contribuie fiecare sursă de venit la întreg fluxul de venituri? 		