

Peamised partnerid



Kes on meie olulised partnerid?
Kes on meie olulised tarnijad?
Milline on meie partnerite peamine roll meie tegevusele?
Milliseid olulisi ressursse me oma tarnijatelt hangime?

Peamised tegevused



Millised olulised tegevused on meie väärtuspakkumise, kliendisuhete ja müügikanalite jaoks vajalikud?
Millised on iga müügikanali tuluvood?

Peamised ressursid



Milliseid olulisi ressursse nõuavad meie väärtuspakkumised, müügikanalid, kliendisuhted ja tuluvood?

Väärtuspakkumine



Milliseid toote- ja teenuseid pakume igale kliendisegmendile?
Millist väärtust pakume oma klientidele?
Milliseid kliendivajadusi me rahuldame?
Milliseid kliendiprobleeme aitame lahendada?

Kliendisuhted



Millist tüüpi suhteid ootavad meie peamised kliendisegmendid, et me nendega loome ja hooldame?
Millised suhted me oleme juba loonud?
Kuidas on need integreeritud ülejäänud ärimudeliga? Kui kulukad need on?

Kanalid



Through which channels do our primary customer segments want to be reached?
How are we reaching them now?
How are our channels integrated?
Which channels work best?
Which channels are most cost-efficient?
How are we integrating them with customer routines?

Kliendi segmendid



Kellele me loome väärtust?
Kes on meie kõige olulisemad kliendid?

Kulustruktuur

Millised kulud on meie äristruktuuris kõige kriitilisemad?
Millised peamised ressursid on kõige kulukamad?
Millised peamised tegevused on kõige kulukamad?



Tuluvood

Millise väärtuse eest on meie kliendid nõus maksma?
Millise väärtuse eest nad praegu maksavad?
Kuidas nad praegu maksavad?
Millist makseviisi nad eelistaksid kasutada?
Kui palju annab iga tuluvoo liik kogutuludesse panuse?

