

### Ključni partneri



Tko su naši ključni partneri?  
Tko su naši ključni dobavljači?  
Koje ključne resurse dobavljamo preko partnera?  
Koje ključne aktivnosti obavljaju partneri?

### Ključne aktivnosti



Koje ključne aktivnosti zahtjeva naša ponuda vrijednosti?  
Naši kanali distribucije? Odnosi s kupcima?  
Izvori prihoda?

### Ponuda vrijednosti



Koju vrijednost isporučujemo kupcu?  
Koji problem kupca pomažemo riješiti?  
Koji paket proizvoda i usluga nudimo pojedinom segmentu kupaca?  
Koje potrebe kupaca zadovoljavamo?

### Odnosi s kupcima



Kakav odnos svaki od naših segmenata kupaca očekuje da uspostavimo i održavamo?  
Koje odnose smo uspostavili?  
Kako su oni integrirani u ostatak našeg poslovnog modela?  
Koliko su to odnosi skupi?

### Segmenti kupaca



Za koga stvaramo vrijednost?  
Tko su naši najvažniji kupci?

### Ključni resursi



Koje ključne resurse zahtjeva naša ponuda vrijednosti?  
Naši kanali distribucije? Odnosi s kupcima?  
Izvori prihoda?

### Kanali



Putem kojih kanala naši segmenti kupaca žele biti zahvaćeni?  
Kako ih sad zahvaćamo?  
Kako su naši kanali integrirani?  
Koji su najbolji?  
Koji su najisplativiji?  
Kako ih uključujemo u rutine kupaca?

### Struktura troškova

Koji su najvažniji troškovi, neodvojivi od našeg poslovnog modela?  
Koji ključni resursi su najskuplji?  
Koje ključne aktivnosti su najskuplje?



### Izvori prihoda

Koju su vrijednost naši kupci zaista spremni platiti?  
Za što trenutno plaćaju?  
Na koji način trenutno plaćaju?  
Kako bi najradije plaćali?  
Koliko svaki izvor prihoda doprinosi sveukupnim prihodima?

