

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <div><div>Ključni partneri</div><div><p>Ko su ključni partneri?<br/>Ko su ključni dobavljači?<br/>Koje resurse imamo od partnera?<br/>Koje aktivnost izvršavaju partneri?<br/>Sa kim bi voleli da sarađujemo,<br/>ko nam je neophodan partner?</p><p>*Motivacija za partnerstvo:<br/>optimizacija i ekonomičnost<br/>smanjenje rizika i neizvesnost<br/>pribavljanje određenih resursa i aktivnosti</p></div></div>                                                                                                                                                                                                                                | <div><div>Ključne aktivnosti</div><div><p>Šta je potrebno da uradimo da isporučimo proizvod/uslugu?<br/>Da izgradimo odnos sa klijentima?<br/>Da obezbedimo prihode?</p><p>*Proizvodnja, rešavanje problema, platforma, mreža, marketing i promocija</p></div></div>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | <div><div>Vrednost koju donosimo</div><div><p>Koju vrednost isporučujemo klijentima?<br/>Koji problem rešavamo,<br/>koju potrebu ispunjavamo?<br/>Koje pakete proizvoda i usluga nudimo?</p><p>*Inovacija, performanse, prilagodljivost, dizajn, brend, status, cena, smanjenje troškova, ušteda vremena, pristupačnost, praktičnost</p></div></div> | <div><div>Odnos sa klijentima</div><div><p>Kakav odnos gradimo sa našim klijentima?<br/>Šta je to što mi nudimo, a niko drugi nema?<br/>Šta je naš X faktor? Šta nas izdvaja?<br/>Zašto biraju nas?</p><p>* Lična podrška, brzina usluge, kvalitet, dizajn, inovacija, automatizovan sistem, zajednica, samousluga, zajedničko kreiranje</p></div></div> | <div><div>Naši klijenti</div><div><p>Za koga kreiramo proizvod/uslugu?<br/>Ko su naši ključni klijenti?<br/>B2B ili B2C model<br/>Ko će prvi kupiti?<br/>Kome ćemo najlakše prodati?</p><p>* Masovno tržište, određena niša, segmentisano tržište, raznoliko tržište<br/>Demografski, prema potrebama</p></div></div> |
| <div><div>Ključni resursi</div><div><p>Šta nam je neophodno da bi isporučili vrednost?<br/>Za naše distributivne kanale,<br/>odnos sa klijentima, izvore prihoda?</p><p>*Vreme, ljudi, novac, oprema, prostor, oprema, znanje, veštine, aplikacija, sertifikati, platforma, sajt, kontakti</p></div></div>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | <div><div>Kanali distribucije</div><div><p>Kako dolazimo do kupaca, isporučujemo i komuniciramo?<br/>Koje kanale koristimo?<br/>Koji kanali najbolje rade?<br/>Da li su kanali integrisani i usaglašeni?</p><p>* Podizanje svesti, edukacija, kupovina, pristupačnost, dostupnost, isporuka, kontakt nakon isporuke</p></div></div>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <div><div>Struktura troškova</div><div><p>Ko su ključni troškovi našeg biznis modela?<br/>Koji su fiksni i varijabilni troškovi?<br/>Koliko nas koštaju navedeni resursi, aktivnosti, kanali? Koji su najskuplji?<br/>Koji su inicijalni troškovi?<br/>Gde je prelomna tačka poslovanja?</p><p>*Da li je naš model baziran na troškovima (najniži troškovi, niska cena, maksimalna automatizacija, angažovanje spoljnih saradnika) ili na vrednosti (fokus na stvaranje vrednosti, prvoklasni proizvodi, vrhunska usluga)<br/>Ekonomija rasta (niža cena za veće nabavke)<br/>Ekonomija obima (isti resursi za više proizvoda)</p></div></div> | <div><div>Izvori prihoda</div><div><p>Koliko naplaćujemo za svoj proizvod/uslugu?<br/>Kako su formirane cene (prema troškovima, konkurenciji, vrednosti)?<br/>Da li imamo fiksne cene, pakete, loyalty program, preporuke, popuste?<br/>Da li naplaćujemo jednokratno ili višekratno?<br/>Koliko prihodi su potrebni kako bi pokrili troškove?<br/>Koji proizvod/usluga su najtraženiji? Koliko % svaki proizvod čini u ukupnim prihodima?<br/>Koji kanali najbolje rade? Koliko % svaki kanal čini u ukupnim prihodima?</p><p>*Tipovi naplate: prodaja, naplata korišćenja, naknada pretplate, iznajmljivanje, licence, reklamni prostor<br/>Cene zavisne od funkcije proizvoda, segmenta tržišta, količine<br/>Dinamične cene - pregovaranje, zavisne od količine i potražnje</p></div></div> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |