

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, kliendisuhte ja müügikanalite jaoks vajalikud?
Millised on iga müügikanali 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?

Kliendi segmendid



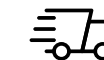
Kellele me loome väärtust?
Kes on meie kõige olulisemad kliendid?

Peamised ressursid



Milliseid olulisi ressursse nõuavad meie väärtuspakkumised, müügikanalid, kliendisuhted jatuluvood?

Kanalid



Milliste müügi- ja turunduskanalite kaudu soovime jõuda oma klientideni?
Kuidas me praegu klientideni jõuame?
Kuidas on erinevad müügikanalid omavahel integreeritud?
Millised müügikanalid töötavad kõige paremini?
Millised müügikanalid on kõige kuluefektiivsemad?
Kuidas me oma müügi ja turunduse saaksime paremini integreerida klientide rutiinidega?

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?

