Opisz swój pomysł według Business Model Canvas

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | | Propozycja Wartości Jaką wartość dostarczasz Klientom? Jaki rozwiązujesz problem? | |
|  | | |
|  |  | | |
|  |  | | |
|  | Segment Klientów Dla kogo tworzymy powyższą wartość? Kto jest najistotniejszy? | | |
|  | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Kluczowe czynności Czego wymaga Twoja propozycja wartości? Jakie czynności musisz podjąć by ja dostarczyć? | |
|  | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Kluczowe zasoby Jakich zasobów wymaga Twoja działalność lub Twoja prepozycja wartości? | |
|  | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Relacje z Klientami Jak będziesz budował relacje z Klientami? Jakie relacje udało Ci się już zbudować? Jak jest to kosztowne? | |
|  | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Kanały dystrybucji Jakimi kanałami chcesz dotrzeć do Klientów? Czy te kanały są zintegrowane? Które są efektywne? | |
|  | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Kluczowi Partnerzy Kto jest kluczowym partnerem lub dostawcą? Jakich usług lub zasobów dostarczają Twoi partnerzy? | |
|  | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Struktura Kosztów Jakie ponosisz koszty? Które czynności i zasoby są najbardziej kosztowne? | |
|  | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Źródło przychodów Za jaką wartość dostarczaną realnie płacą Klienci? Jak obecnie płacą? Jak chcieliby płacić? | |
|  | |

# Odeślij wypełniony formularz na [inkubator@prometeia.pl](mailto:inkubator@prometeia.pl)

Nasz [regulamin inwestowania](http://venture.prometeia.pl/regulamin_prometeia.pdf).  
Nasza [Polityka inwestycyjna Prometeia Ventures](http://venture.prometeia.pl/polityka_inwestowania_prometeia_ventures.pdf).  
  
Prometeia Capital sp. z o.o.  
Rynek 36/37 - drugie piętro, 50-102 Wrocław  
tel. +48 71 33 72 814, fax +48 71 33 72 814, biuro@prometeia.pl