

Kanvas İş Modeli

Kim için Hazırladı:

Tasarlayan:

Tarih:

Temel Ortaklar ve İşbirlikleri



- 1-Kilit ortaklarınız kimler?
- 2-Kilit tedarikçileriniz kimler?
- 3-Bu ortakların sizinle işbirliği yapmak için temel sebepleri neler?
- 4-Hangi kilit etkinlikleri ortaklarımız gerçekleştiriyor?

Kilit(Temel) Faaliyetler



- 1-Ürün/hizmeti oluşturmak, dağıtmak ve kazanç sağlamak için yaptığınız kilit (temel) faaliyetler nelerdir? (Üretim/hizmetin başlangıcından, müşteriye ulaştırılması ve satış sonrası sağlanan hizmetler dâhil tüm süreç aşamalarını ve varsa gerekli ruhsat, izin vb. belirtiniz)

Kilit (Temel) Kaynaklar



- 1-Kilit (temel) faaliyetleri gerçekleştirmek için ihtiyaç duyulan kaynaklar (personel, makine, sermaye, teknoloji, arsa, bina.) nelerdir?
- 2-İşletmenizde çalışan/çalışacak personel ve görevleri hakkında bilgi veriniz.

Değer Önerileri



- 1-Değer önerisi, müşterilerinize sunduğunuz ürün ve hizmetlerdir.
- 2-Müşteri grupları bölümünde belirttiğiniz her bir müşteri grubu için sunduğunuz ürün ve hizmetler belirtilmelidir.
- 3-Müşterilerin sunduğunuz ürün ve hizmetlere neden ihtiyaç duyduğunu ve müşterilerinizin hangi sorunlarını giderdiğinizi açıklayınız.
- 4-Rakipleriniz kimlerdir? Değer önerinizi, rakipleriniz ile işletmenizi mukayese ederek değerlendiriniz.

Müşteri İlişkileri



- 1-Müşteri grupları bölümünde belirttiğiniz her bir müşteri grubu ile nasıl iletişim kuruyorsunuz?
- 2-Yeni müşteri kazanma ve tutundurma yöntemlerinizi anlatınız.
- 3-Ürün/hizmet tanıtımı, sunumu ve satış sonrasında hangi araçları kullanıyorsunuz(broşür, internet sayfası, sosyal medya, telefon vb.)

Ulaşım/Dağıtım Kanalları



- 1-Sunduğunuz ürün ve hizmetleri müşterilere nasıl ulaştırıyorsunuz (doğrudan, dolaylı, toptan perakende, mağazadan, internet vb.).

Müşteri Grupları



- 1-Kimler için değer yaratıyorsunuz?
- 2-Her bir müşteri grubunu ayrı ayrı tanımlayınız (yaş, bölge, cinsiyet, gelir durumu gibi ayırt unsurlar dikkate alınarak her bir müşteri grubu ayrı ayrı tanımlanmalıdır).

Maliyet Yapısı



- 1-İşinizi kurmak için katlandığınız maliyetler nelerdir?
- 2-Başlangıç yatırım giderlerinin kaynağını belirtiniz.
- 3-Ürün/hizmeti oluşturmak, dağıtmak ve kazanç sağlamak için yaptığınız en önemli maliyet unsurları nelerdir?
- 4-İşletmenizin gelir-gider dengesi kurulana kadar finansman ihtiyacınızı (işletme sermayesi, makine-teçhizat alımı ve benzeri durumlar için) nasıl karşılayacağınızı açıklayınız.

Gelir Kaynakları



- 1-Gelir modeliniz nedir? (Nereden para kazanacaksınız? Ürün/Hizmet satışı, komisyon, üyelik, reklam alma, gelir ortaklığı vb.)
- 2-Ürün/hizmetlerinizin fiyatlandırmasını nasıl yaptığınızı açıklayınız.
- 3-Müşterilerinizin ödemelerini hangi yolla yapıyor? (nakit, taksitli, kredi kartı vb)