

<p><b>KLÍČOVÍ PARTNEŘI</b> <span style="float: right;">8</span></p> <p>Jaké máme klíčové dodavatele? Co pro nás partneři dělají? Co od partnerů získáváme?</p>	<p><b>KLÍČOVÉ AKTIVITY</b> <span style="float: right;">7</span></p> <p>Co musíme dělat pro nabízenou hodnotu?</p>	<p><b>NABÍZENÁ HODNOTA</b> <span style="float: right;">2</span></p> <p>Proč u nás zákazník rád nakupuje? Jaké problémy zákazníkovi řešíme?</p>	<p><b>VZTAHY SE ZÁKAZNÍKEM</b> <span style="float: right;">4</span></p> <p>Jaké vztahy s každým segmentem zákazníků máme a jaké chceme zavést? Jak jsou propojené se zbytkem podnikatelského modelu?</p>	<p><b>SEGMENTY ZÁKAZNÍKŮ</b> <span style="float: right;">1</span></p> <p>Pro koho to děláme? Kdo jsou nejdůležitější zákazníci?</p>
	<p><b>KLÍČOVÉ ZDROJE</b> <span style="float: right;">6</span></p> <p>Jaké zdroje jsou potřeba pro doručení nabízené hodnoty?</p>		<p><b>MARKETINGOVÉ KANÁLY</b> <span style="float: right;">3</span></p> <p>Jak se dostaneme k zákazníkům? Jak jsou marketingové kanály propojeny? Který kanál funguje nejlépe? Který kanál je finančně nejefektivnější?</p>	
<p><b>NÁKLADY</b> <span style="float: right;">9</span></p> <p>Jaké jsou nejdůležitější náklady související s naším podnikatelským modelem? Které klíčové zdroje jsou nejnákladnější? Které klíčové aktivity jsou nejnákladnější?</p>		<p><b>ZDROJE PŘÍJMŮ</b> <span style="float: right;">5</span></p> <p>Za jaké hodnoty jsou ochotni zákazníci platit? Jakým způsobem platí? Jakým způsobem chtějí platit? Jak jsou procentuálně tozdělené zdroje příjmů?</p>		