

Temel Ortaklar



Temel ortaklarımız kimlerdir ?
Temel tedarikçilerimiz kimlerdir ?
Ortaklarımızdan hangi temel girişleri alıyoruz ?
Ortaklarımız hangi temel girişleri sağlıyor ?

ÖRNEKLERİNE İHTİSASLAŞTIRILAN
KURUMSAL DEĞERLER
Kurumsal kimlik
Kurumsal kimlik

Temel Etkinlikler



Değer Önerimiz hangi temel etkinliğimiz
nedeniyle oluşuyor ?
Dağıtım kanallarımızdan mı ?
Müşteri ilişkilerimizden mi ?
Gelir akışından mı ?

ÖRNEKLERİNE
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler

Değer Önerisi



Müşteriye aktardığımız değer nedir ?
Müşterimizin hangi sorununu çözmeye yardımcı oluyoruz ?
Her müşteri segmentine hangi ürün ve hizmet paketini sunuyoruz ?
Müşterinin hangi ihtiyaçlarını karşılıyoruz ?

ÖRNEKLERİNE
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler

Müşteri İlişkileri



Müşteri segmentleri bizden ne türü bir ilişki kurmayı
ve sürdürmeyi bekliyor ?
Bunlardan hangilerini kurduk ?
İş Modelimizin geri kalan kısmı ile ne kadar uyumlu ?

ÖRNEKLERİNE
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler

Müşteri Segmentleri



Kimin için değer yaratıyoruz ?
En önemli müşterilerimiz kimlerdir ?
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler

Temel Kaynaklar



Değer Önerimiz Hangi Kaynakların Kullanımını
Gerekliyor ?
Dağıtım Kanallarımız mı ? Müşteri ilişkilerimizi ?
Gelir Akışımızı ?

ÖRNEKLERİNE
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler

Kanallar



Müşteri segmentlerimizi kendilerine hangi
kanallar ile ulaştırmaları istiyor ?
Onlara şimdi nasıl ulaşıyoruz ?
Kanallarımız ne kadar uyumlu ?
En iyi çözümler hangileri ?
En ekonomik olanlar hangileri ?
Kanallarımız, müşteri talepleri ile ne kadar
uyumlu ?

ÖRNEKLERİNE
1. Kanallar
2. Kanallar
3. Kanallar
4. Kanallar
5. Kanallar
6. Kanallar
7. Kanallar
8. Kanallar
9. Kanallar
10. Kanallar

Maliyet Yapısı

İş modelimizin en önemli maliyet noktaları nelerdir ?
Temel kaynaklarımızdan en pahalı olanı hangisidir ?
Temel etkinliklerimizden en pahalı olanı hangisidir ?

ÖRNEKLERİNE
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler



Gelir Akışı

Müşterilerimiz gerçekte hangi değerler için para ödemeyi
kabul ediyorlar ?
Halen ne için ödeme yapıyorlar ?
Halen nasıl ödüyorlar ?
Nasıl ödemeyi tercih ederler ?

ÖRNEKLERİNE
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler
Etkinlikler

