



KONKURS NA POMYSŁ SPÓŁDZIELNI UCZNIOWSKIEJ

NAZWA SPÓŁDZIELNI UCZNIOWSKIEJ:	SZKOŁA:	AUTORZY POMYSŁU:
	OPIEKUN:	1. 2. 3. 4.

ZESPÓŁ PROJEKTOWY

Kim są członkowie Waszego zespołu? Jaką macie motywację do realizacji projektu? Dlaczego chcielibyście założyć Spółdzielnię Uczniowską?

KLUCZOWE ZAŁOŻENIA PROJEKTU

Opisz w kilku zdaniach ideę spółdzielni. Jakie produkty i/lub usługi będziecie oferować?

OCZEKIWANE REZULTATY PROJEKTU

Kiedy spółdzielnia okaże się sukcesem? Jakie wskaźniki muszą zostać osiągnięte?

POTRZEBY KLIENTÓW

Jakie działania zostały podjęte, aby zidentyfikować potrzeby klientów? Jakie metody identyfikacji potrzeb zostały zastosowane (rozmowy, ankiety, itp.)?

BUSINESS MODEL CANVAS

NAZWA SPÓŁDZIELNI UCZNIOWSKIEJ:

SZKOŁA:

IMIĘ I NAZWISKO:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

OPIEKUN:

<p>PARTNERZY <i>Kto jest naszym kluczowym partnerem? Jakie zewnętrzne firmy lub organizacje są nam niezbędne do działania? Jakie kluczowe zasoby i działania realizują nasi partnerzy?</i></p>	<p>KLUCZOWE DZIAŁANIA <i>Jakie działania musimy podejmować, by dostarczyć naszym klientom propozycję wartości? Jakich działań wymagają nasze kanały dotarcia do klienta i nawiązywane z nim relacje?</i></p>	<p>PROPOZYCJA WARTOŚCI <i>Jaką wartość generujemy dla naszych klientów? Za co będą płacić? Co ich boli, a co ma dla nich kluczowe znaczenie? Jakie problemy klientów rozwiązujemy? Jakie produkty i usługi będziemy oferować?</i></p>	<p>RELACJE Z KLIENTAMI <i>Jakich relacji oczekują od nas nasi klienci? Czy oczekują osobistego wsparcia, a może szybkiej i automatycznej obsługi? Czy sposób nawiązywania relacji z klientami jest zintegrowany z pozostałymi obszarami modelu biznesowego?</i></p>	<p>SEGMENTY KLIENTÓW <i>Kto jest naszym klientem? Dla kogo budujemy produkt/usługę? Komu oferujemy wartość? Kto będzie płacił?</i></p>
	<p>KLUCZOWE ZASOBY <i>Jakie zasoby już posiadamy? Jakich kluczowych zasobów potrzebujemy, żeby zaoferować naszą propozycję wartości? Jakich zasobów wymagają nasze kanały dotarcia do klienta i nawiązywane z nim relacje?</i></p>		<p>KANAŁY <i>Gdzie bywają nasi klienci? Gdzie chcemy spotkać naszych klientów? Z jakich kanałów będziemy korzystać przy nawiązywaniu kontaktu z klientem?</i></p>	
<p>STRUKTURA KOSZTÓW <i>Jakie koszty generuje nasz model biznesowy? Jakie nakłady finansowe generują kluczowe zasoby, działania, partnerzy?</i></p>			<p>STRUKTURA PRZYCHODÓW <i>Za co klienci są w stanie zapłacić? Za co i ile będą płacić? Które elementy naszego produktu/usługi będą darmowe, a które płatne?</i></p>	