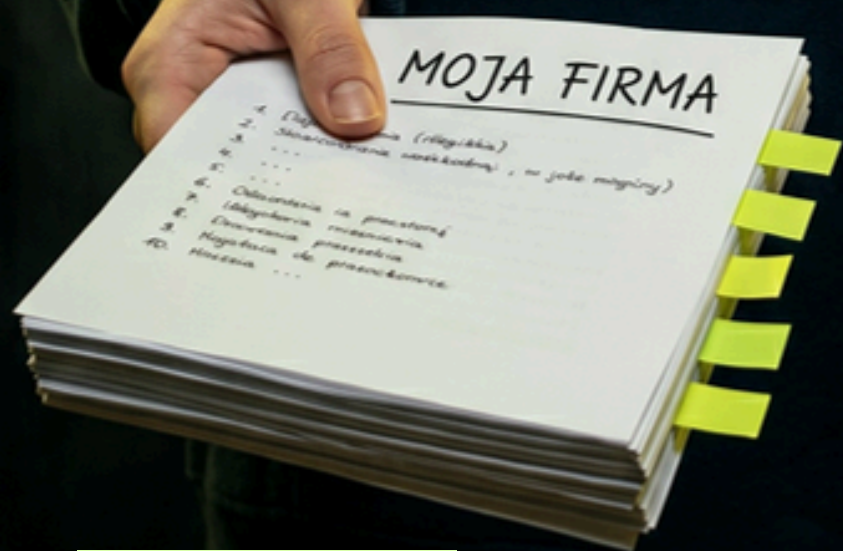


T

N

TEGO  
NIE UCZA  
W SZKOLE



# 27 pytań

zanim wydasz pierwszą  
złotówkę na biznes

Sprawdź swój pomysł

U

S

# SPIS TREŚCI

Dlaczego to narzędzie może uratować Twój biznes? .....	03
O Business Model Canvas .....	05
SEGMENTY KLIENTÓW (Customer Segments) .....	06
PROPOZYCJA WARTOŚCI (Value Proposition) .....	08
KANAŁY (Channels) .....	10
RELACJE Z KLIENTAMI (Customer Relationships) .....	12
STRUMIENIE PRZYCHODÓW (Revenue Streams) .....	14
KLUCZOWE ZASOBY (Key Resources) .....	16
KLUCZOWE DZIAŁANIA (Key Activities) .....	18
KLUCZOWI PARTNERZY (Key Partnerships) .....	20
STRUKTURA KOSZTÓW (Cost Structure) .....	22
BONUS: PYTANIE WERYFIKACYJNE .....	25
CO DALEJ? .....	26

# DLACZEGO TO NARZĘDZIE MOŻE URATOWAĆ TWÓJ BIZNES?

**90% startupów upada w ciągu pierwszych 3 lat.**

Nie dlatego, że pomysł był słaby.

Nie dlatego, że zabrakło talentu.

Upadają, bo biznes od początku stoi na błędnych założeniach.

Miesiące pracy, tysiące złotych i mnóstwo energii włożone w coś, co nigdy nie miało prawa dobrze działać.

**Business Model Canvas to Twoja mapa drogowa.**

Pokazuje całą mechanikę biznesu na jednej stronie — zanim zrobisz pierwszy krok.

**Google, Nestlé, IBM i miliony przedsiębiorców używają tego narzędzia nie bez powodu.** BMC zmusza Cię do zadania niewygodnych pytań, zanim popełnisz kosztowne błędy.

## Czego pozwala uniknąć?

**Najczęstszy błąd młodych przedsiębiorców?**

Zakochanie się we własnym pomysle.

Spędzasz pół roku na dopracowywaniu „genialnego” produktu, a potem odkrywasz, że:

- nikt nie chce za niego zapłacić
- albo dotarcie do klientów kosztuje więcej, niż jesteś w stanie zarobić