|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **8. PARTNERIAI**  *Kas padės vykdyti veiklą?* | **7. PAGRINDINĖS VEIKLOS**  *Iš ko generuosite pajamas, ką parduosite?* | **2. VERTĖS PASIŪLYMAS.** *Kokią vertę / naudą kursite naudos gavėjams / klientams?*  *Kuo būsite išskirtiniai?* | **4. RYŠIAI SU NAUDOS GAVĖJAIS / KLIENTAIS**  *Kaip palaikysite ryšį su klientais ?*  *Kaip lengviausia juos pasiekti ?* | **1. TIKSLINIAI SEGMENTAI**  (1*) (socialinio verslo atveju)* naudos gavėjai – kurie gauna naudą iš socialinės veiklos:  (2) klientai – kurie moka už prekes / paslaugas: |
| **9. KONKURENTAI**  *Kuo jūs geresni / blogesni/ išskirtiniai?* | **6. IŠTEKLIAI**  *Kokių išteklių reikia? Ką turite? Ką reikia gauti / pirkti?* | **3. PARDAVIMŲ KANALAI IR MARKETINGAS**  *Kaip pasieksite savo klientus?* |
| **10. IŠLAIDOS**  *Kokios pagrindinės išlaidos?* | | **11. PELNO PASISKIRTYMAS**  *Socialinio verslo atveju: mažiausiai 50 proc. skirkite veiklos plėtrai ir socialinio poveikio kūrimui.* | **5. PAJAMŲ STRUKTŪRA (%)**  *Už ką gausite pajamas ir kokią dalį?*  *Pvz.*  nuoma – 25%  Pavėžėjimo paslaugos – 30%  Suvenyrų pardavimas – 35% | |