

Załącznik nr H2. Do Wniosku o przyznanie grantu

Model biznesowy

(dla całego partnerstwa, oddzielny dla każdej usługi, zakres minimum)

Wstęp	jaki jest kontekst nowej usługi; co spowodowało, że podjęto pracę nad nową usługą; jaka jest jej wizja; jakie są cele stawiane wobec projektu
Grupy docelowe odbiorców	do kogo kierowane będą usługi (segment klientów); czym wyróżnia się dana grupa, jakie ma zwyczaje zakupowe i potencjał.
Proponowane usługi	jaką wartość mają dostarczyć klientowi; jakie korzyści on uzyska poprzez zakup tych usług; na jaką potrzebę odpowiadają przyjęte rozwiązania; do jakiej grupy docelowej kierowane są poszczególne usługi, jaką przewagą konkurencyjną dysponuje partnerstwo.
Kanały dystrybucji	w jaki sposób chcemy docierać z naszą ofertą do klientów; które z nich mają być kluczowe, a które uzupełniające; w jaki sposób kanały dystrybucji odpowiadają zwyczajom zakupowym klientów.
Strategia marketingowa	w jaki sposób partnerstwo zamierza budować i utrzymywać relacje z przyszłymi klientami; jakie interakcje z klientem będą dokonywane w procesie sprzedaży i obsługi; jakie będą formy komunikacji i promocji.
Zasoby	jakie są kluczowe zasoby niezbędne do rozwoju usługi i sprzedaży; czy mają one być zapewnione w ramach partnerstwa czy zakupywane na rynku;
Partnerzy biznesowi	kim są główni dostawcy lub podwykonawcy; jaka będzie ich rola i znaczenie w projekcie.
Analiza finansowa – źródła przychodów i kosztów	jaki będzie sposób płatności i model rozliczeń; ile będzie wynosiła szacunkowa cena usług; poziom marży; szacowane przychody w pierwszym kwartale lub roku oraz w latach kolejnych; jakie są podstawowe grupy kosztowe i jak będą się one zmieniać; jakich zysków spodziewa się partnerstwo.