

PLAN BIZNESOWY CANVAS - WZÓR 3: Fiński rzemieślnik produkujący ceramiczne pamiątki Dzięki uprzejmości MODUS (Finlandia), wersja dostosowana i rozwinięta

<p>KLUCZOWI PARTNERZY</p> <p>Spółeczność Fiskars Galerie i sklepy rzemieślnicze Targi rzemieślnicze</p>	<p>KLUCZOWE DZIAŁANIA</p> <p>Tworzenie kolekcji ceramiki z różnych rodzajów gliny, sprzedaż poprzez dystrybutorów (galerie, sklepy) Promocja Sprzedaż Marketing: strona internetowa i sieci społecznościowe</p>	<p>PROPOZYCJE WARTOŚCI</p> <p>Trwałe i wysokiej jakości ceramiczne pamiątki i inne przedmioty</p> <p>Unikalne wzory i modele wykonane ręcznie</p> <p>Wykorzystanie różnych rodzajów gliny</p>	<p>RELACJE Z KLIENTAMI</p> <p>Strona internetowa: informacje kontaktowe Wydarzenia Otwarcie wystawy Prezentacja online, jak powstają przedmioty ceramiczne</p>	<p>SEGMENTY KLIENTÓW</p> <p>Klienci indywidualni lub korporacyjni poszukujący ręcznie robionych wyrobów rzemieślniczych</p> <p>Klienci indywidualni, którzy cenią sobie unikalne i ręcznie robione produkty rzemieślnicze</p> <p>Galerie</p> <p>Sklepy dystrybutorów</p>
<p>ZASOBY KLUCZOWE</p> <p>Sieć galerii Sieci rzemieślników Sieci kobiet biznesu Edukacja uniwersytecka / duża skala technik i materiałów garncarskich Wybór różnych stylów</p>			<p>KANAŁY</p> <p>Strona internetowa Strona na Facebooku stworzona dla firmy Instagram Sklep internetowy Sklepy rzemieślnicze Sprzedaż detaliczna Targi produktów rzemieślniczych Spółeczność Fiskars</p>	
<p>STRUKTURA KOSZTÓW</p> <p>Miejsce pracy w społeczności rzemieślniczej Fiskars Opłaty spółdzielcze Komunikacja z dystrybutorami Materiały pierwszej potrzeby Opakowania Koszty marketingowe: fotografia produktów, strona internetowa, media społecznościowe, sklep internetowy itp. Koszty utrzymania sklepu internetowego</p>			<p>STRUKTURA PRZYCHODÓW</p> <p>Sprzedaż bezpośrednia w sklepie Fiskars i u innych dystrybutorów Sprzedaż i zamówienia z wystaw w galeriach Sprzedaż bezpośrednia i zamówienia z różnych imprez lub od klientów korporacyjnych Sklep internetowy</p>	