12 лютого 2013 р.
20:20

7. Ключові дії

1. Якісна, яскрава, ефективна, пропозиція. Визначити прайси і можливості
2. БД клієнтів, реклама в інеті
3. Запропонувати клієнту якісну пропозицію
4. Магніт, дизайн

8. Ключові партнери

Рекламні агенції

2. Ключові цінності

Цікава реклама, унікальні магніти,

4. Відносини з клієнтами

Такі клієнти можуть стати постійними тому є дуже важливими

1. Користувацький сегмент

Ресторани і кафе які працюють з доставкою

6. **Ключові ресурси**

1 Дизайнер, робітник
2 ПРщик

3. **Канали**

Персональне спілкування, рекламні агенції, реклама в інтернеті

9. **Структура витрат**

Собівартість матеріалів, робота дизайнера і робітника

5. Потоки доходів

1 За ефективну рекламу, яка принесе результат
2 Переважно реклама в Інеті, флаєри