

# Siedem pytań do oceny projektu modelu biznesowego

Doskonałe propozycje wartości powinny bazować na doskonałych modelach biznesowych. Modele tego rodzaju są z założenia lepsze od innych, bo przynoszą bardziej pożądane efekty finansowe, są trudne do skopiowania i przewyższają modele konkurencji.

Oceń projekt swojego modelu biznesowego. Zaznacz swoją ocenę w skali od 0 do 10.



## 1. Koszty zmiany

0 ————— 10

Nic nie powstrzymuje moich klientów przed odejściem.

Klienci wiążą się z moją firmą na kilka lat.



## 2. Powtarzalne przychody

0 ————— 10

100% moich przychodów ma charakter transakcyjny.

100% moich transakcji automatycznie generuje powtarzalne przychody.



## 3. Przychody kontra wydatki

0 ————— 10

Osiągam przychody po wygenerowaniu 100% kosztów COG.

Osiągam 100% przychodów przed wygenerowaniem kosztów produktów i usług sprzedanych (COG).



## 4. Przełomowa struktura kosztów

0 ————— 10

Poziom moich kosztów jest o co najmniej 30% wyższy od kosztów konkurencji.

Poziom moich kosztów jest o co najmniej 30% niższy od kosztów konkurencji.

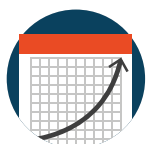


## 5. Inni, którzy wykonują pracę

0 ————— 10

Całą wartość tworzona w ramach mojego modelu biznesowego generuje dla mnie koszty.

Całą wartość w ramach mojego modelu biznesowego tworzą bezpłatnie podmioty zewnętrzne.



## 6. Skalowalność

0 ————— 10

Rozwijanie mojego modelu biznesowego wymaga znaczącego wysiłku i zasobów.

Mój model biznesowy umożliwia mi rozwijanie firmy bez niemal żadnych przeszkód.



## 7. Ochrona przed konkurencją

0 ————— 10

W moim modelu biznesowym nie ma zabezpieczeń i jestem narażony na ataki ze strony konkurencji.

Mój model biznesowy posiada zabezpieczenia, które trudno złamać.