|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| PROBLĒMADetalizēti miniet līdz 3 problēmām, ko risina Jūsu produkts/pakalpojums. Kā identificējāt šīs problēmas?ALTERNATĪVASNorādiet esošas produktu/pakalpojumu alternatīvas | RISINĀJUMSDetalizēti iezīmējiet iespējamos risinājumus katrai no problēmām | UNIKĀLĀ VĒRTĪBAīsa skaidra ziņa, kas parāda, kāpēc esat uzmanības vērtiANALOGINorādiet kādi ir Jūsu produkta/pakalpojuma analogi | KONKURENCES PRIEKŠROCĪBAkas ir jūsu priekšrocība salīdzinājumā ar konkurentiem | KLIENTU SEGMENTINorādiet savus mērķa klientusPIRMIE KLIENTIKādi būtu Jūsu pirmo ideālo klientu apraksts |
| GALVENIE PARAMETRINorādiet galvenos rādītājus, pēc kuriem iespējams noteikt Jūsu biznesa stāvokli | KANĀLINorādiet ceļus, pa kuriem sasniegsiet savus klientus |
| IZDEVUMU STRUKTŪRANorādiet pastāvīgos un mainīgos izdevumus | IENĀKUMU STRUKTŪRANorādiet galvenos ienākumu avotus |

**Biznesa kanvas**

Grantu programmas „Atspēriens”
konkursa GPA191 nolikuma 2. pielikums