|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| PROBLĒMA  Detalizēti miniet līdz 3 problēmām, ko risina Jūsu produkts/pakalpojums.  Kā identificējāt šīs problēmas?  ALTERNATĪVAS  Norādiet esošas produktu/pakalpojumu alternatīvas | RISINĀJUMS  Detalizēti iezīmējiet iespējamos risinājumus katrai no problēmām | UNIKĀLĀ VĒRTĪBA  īsa skaidra ziņa, kas parāda, kāpēc esat uzmanības vērti  ANALOGI  Norādiet kādi ir Jūsu produkta/pakalpojuma analogi | | KONKURENCES PRIEKŠROCĪBA  kas ir jūsu priekšrocība salīdzinājumā ar konkurentiem | KLIENTU SEGMENTI  Norādiet savus mērķa klientus  PIRMIE KLIENTI  Kādi būtu Jūsu pirmo ideālo klientu apraksts |
| GALVENIE PARAMETRI  Norādiet galvenos rādītājus, pēc kuriem iespējams noteikt Jūsu biznesa stāvokli | KANĀLI  Norādiet ceļus, pa kuriem sasniegsiet savus klientus |
| IZDEVUMU STRUKTŪRA  Norādiet pastāvīgos un mainīgos izdevumus | | | IENĀKUMU STRUKTŪRA  Norādiet galvenos ienākumu avotus | | |

**Biznesa kanvas**

Grantu programmas „Atspēriens”   
konkursa GPA191 nolikuma 2. pielikums