

Príloha A Scénar pološtruktúrovaného rozhovoru

- 1) Aký bol dôvod založenia e-shopu, zameraného na predaj prírodných, ekologických produktov s akcentom na cirkularitu? Išlo o spontánnu myšlienku alebo ste sa o túto problematiku zaujímali dlhšie obdobie?
- 2) Aké kľúčové aktivity vykonáva vaša firma?
- 3) Kto sú vaši kľúčový partneri?
- 4) Aké strategické činnosti pre vás vykonávajú vaši partneri?
- 5) Aké dôležité zdroje od partnerov získavate?
- 6) Akú hodnotu poskytujete svojim zákazníkom?
- 7) Akú hodnotu vnímajú vaši zákazníci?
- 8) Aké potreby vašich zákazníkov uspokojujete?
- 9) Spĺňa váš obchodný model potreby vašich zákazníkov?
- 10) Ktoré problémy zákazníkov pomáhate riešiť?
- 11) Aké kľúčové zdroje vyžaduje vaša ponuka?
- 12) Kto sú vaši kľúčoví dodávatelia?
- 13) Prostredníctvom ktorých kanálov chcete oslovovať vaše zákaznícke segmenty?
- 14) Ako sú vaše kanály navzájom integrované?
- 15) Ktoré z kanálov, ktoré používate sú pre vás cenovo najefektívnejšie?
- 16) Pre ktoré segmenty vytvárate hodnotu?
- 17) Kto sú vaši najvýznamnejší zákazníci?
- 18) Za akú hodnotu sú naši zákazníci pripravení zaplatiť?
- 19) Ako môžu platiť vaši zákazníci v súčasnosti? (Paypal, kreditná karta)
- 20) Prostredníctvom, ktorých kanálov chcú byť vaše zákaznícke segmenty oslovované?
- 21) Aké vzťahy očakávajú vaši zákazníci a ako ich udržiavate?
- 22) Aké vzťahy so zákazníkmi ste si vybudovali a ako ich plánujete udržiavať?
- 23) Aký typ vzťahov vytvára najväčšiu hodnotu pre vašich zákazníkov?
- 24) Aké vzťahy majú vaši konkurenti zo zákazníkmi?
- 25) Aké najdôležitejšie náklady sú spojené s vašim obchodným modelom?
- 26) Aké primárne zdroje sú najdrahšie?
- 27) Aké sú zdroje príjmov vašej spoločnosti?
- 28) Ako generujete zisk?