

## Ramy modelu biznesowego DIH-a

<p><b>6. Kluczowi partnerzy</b></p> <p>Kluczowi partnerzy lub dostawcy DIH-a, dzięki którym może on tworzyć wartość.</p>	<p><b>7. Kluczowe działania</b></p> <p>Kluczowe działania DIH-a, aby jego model biznesowy sprawnie funkcjonował.</p>	<p><b>2. Propozycja wartości</b></p> <p>Potrzeby segmentów klientów, katalog docelowych usług DIH-a oraz określenie sposobów tworzenia korzyści (<i>gain creators</i>) i rozwiązywania problemów (<i>pain relievers</i>).</p>	<p><b>3. Relacje z klientami</b></p> <p>Pozyskanie nowych klientów, działania podejmowane, aby powracali i korzystali z usług DIH-a w dłuższej perspektywie czasu.</p>	<p><b>1. Segmenty klientów</b></p> <p>Profile klientów funkcjonujących w otoczeniu rynkowym, w którym chce działać DIH oraz zidentyfikowane ich potrzeby.</p>
	<p><b>5. Kluczowe zasoby</b></p> <p>Członkowie konsorcjum oraz procesy jakie DIH stosuje w celu realizacji usług w ramach określonego modelu biznesowego.</p> <p>Szacunkowa liczba personelu i ich profil kompetencyjny.</p> <p>Zasoby ludzkie i zasoby techniczne.</p>		<p><b>4. Kanały dystrybucji</b></p> <p>Kanały, poprzez które DIH będzie kierował ofertę wartości dla segmentów klientów oraz kanały dystrybucji świadczonych przez niego usług.</p>	

**8. Struktura kosztów**

Tabela kosztów realizacji Zadania.

**9. Strumień dochodów**

Podstawowym strumieniem dochodów jest finansowanie usług świadczonych przedsiębiorcom zgodnie z zasadami udzielania pomocy publicznej w UE tj. z Rozporządzeniem Komisji (UE) nr 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu, oraz z Rozporządzeniem Komisji (UE) nr 1407/2013 z dnia 18 grudnia 2013 r. w sprawie stosowania art. 107 i 108 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do pomocy *de minimis*).