**Business Model Canvas w rękach handlowców**

**Biznes plan na jednej kartce. Tak się mówi o modelu Canvas, który stanowi obecnie jedną z najbardziej popularnych metod modelowania biznesowego.**

W najnowszym wydaniu Nowej Sprzedaży, Sandra Kluza i Ewelina Stachowiak odpowiadają na poniższe pytania.

Od czego zacząć?

Jaka jest rola Business Model Canvas w procesie sprzedaży?

W jaki sposób segmentować klientów?

Jakie pytania powinieneś zadać, by odpowiednio posegmentować klientów?

Jak wykorzystać elementy tego modelu jako narzędzie wsparcia sprzedaży?

Zachęcamy do lektury na stronach 82-86.