Business Model Canvas

Bedrift:

8
Partnere

7
Kjerneaktiviteter

6
Ressurser

2
Verdiløfte

4
Kunderelasjon

3
Kanaler

1
Kundesegment

9
Kostnader

5
Inntektsstrøm

Business Model Canvas

Bedrift:

8

Partnere

- Hvem er partnerne våre?
- Hvilke leverandører har vi?
- Hvilke fremtidige samarbeidspartnere trenger vi?

7

Kjerneaktiviteter

- Hvilke kjerneaktiviteter må vi selv gjøre for at produktet skal få verdi?
- Hvordan kan vi gjøre virksomheten mer effektiv?

6

Ressurser

- Hvilke ressurser har vi?
- Hvilke ressurser trenger vi for å oppfylle verdiløftet?
- Hvordan skal ressursene benyttes?

2

Verdiløfte

- Hvordan gir vi verdi til kundene gjennom bedriften, varer eller tjenester?
- Hvilke problemer løser vi for kundene og hvordan gjør vi det?
- Hvilke kundebehov tilfredsstiller vi?

4

Kunderelasjon

- Hvilken type relasjon har vi til kundene våre?
- Hvordan skal vi opprettholde relasjonen til kundene over tid?

3

Kanaler

- I hvilke kanaler når vi kundene våre?
- Hvilke kanaler bruker vi for å levere produkter og tjenester til kundene?

1

Kundesegment

- Hvem er de viktigste kundene våre?
- Hvem skaper vi verdi for?

9

Kostnader

- Hva er de viktigste kostnadene vi har?

5

Inntektsstrøm

- Hva betaler kundene for i dag?
- Hvordan tar vi oss betalt?
- Hvilke andre måter kan vi ta betalt i fremtiden?