# Business Model Canvas

**Bedrift:**

**8 Partnere**

**7 Kjerneaktiviteter**

**6 Ressurser**

**2 Verdiløfte**

**4 Kunderelasjon**

**3 Kanaler**

**1 Kundesegment**

**9 Kostnader**

**5 Inntektsstrøm**

www.conta.no

# 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?