

# BUSINESS MODEL CANVAS

Beskriver forretningsmodel for:	
Udført af:	Udført af:

## PARTNERSKABER



Hvordan samarbejder vi med andre?  
Hvem er vores vigtigste partnere?  
Hvem er vores vigtigste leverandører?  
Hvilke ressourcer køber vi hos partnere?  
Hvilke aktiviteter udfører vores partnere?

## AKTIVITETER



Hvad laver vi i virksomheden?  
Hvilke aktiviteter kræves af vores:

- værdifaktorer?
- kunderelationer?
- vej til kunderne?
- indtægtskilder?

## LEVERANCE & KUNDEVÆRDI



Hvor køber kunderne vores produkter?  
Hvilken værdi skaber vi for kunderne?  
Hvilke af kundernes problemer løser vi?  
Hvilke af vores kunders behov opfylder vi?  
Hvornår i købs- og forbrugerprocessen skaber vi unikke oplevelser?  
Hvilket prisniveau skal produktet have?  
Hvor nyt og anderledes er det vi tilbyder?

## KUNDERELATIONER



Hvad er relationen mellem kunderne og os?  
Hvilke relationer foretrækker vores kunder?  
Hvilke kunderelationer gavner forretningen bedst?  
Hvordan skaber vi og vedligeholder relationer?  
Hvordan påvirker kunderelationer værdifaktorer?

## KUNDER



Hvem er vores kunder?  
Hvilken værdi skaber vi for kunderne?  
Hvilke af kundernes problemer løser vi?  
Hvilke af vores kunders behov opfylder vi?  
Hvem er vores vigtigste kunder?  
Hvad er vores kundesegmenter?

## RESSOURCER



Hvilke ressourcer kræver det at starte og drive virksomheden?  
Hvilke ressourcer kræves af vores:

- værdifaktorer?
- kunderelationer?
- vej til kunderne?
- indtægtskilder?

## KANALER



Hvordan får vi produktet ud til kunderne?  
Via hvilke kanaler foretrækker vores kundesegmenter at vi når dem?  
Hvordan når vi kunderne i dag?  
Hvordan hænger de forskellige veje sammen?  
Hvilke veje fungerer bedst?  
Hvilke veje er de mest kost-effektive?

## OMKOSTNINGER



Hvordan er vores omkostningsstruktur?  
Hvor er de vigtigste omkostninger i forretningsmodellen?  
Hvilke ressourcer er mest omkostningstunge?  
Hvilke aktiviteter er mest omkostningstunge?

## INDTÆGTER



Hvordan fastsættes priserne?  
Hvilke værdifaktorer vil kunderne virkelig gerne betale for?  
Hvor meget er kunderne villige til at betale?  
Hvilke forskellige indtægtskilder er der?  
Hvordan foretrækker kunderne at betale?  
Hvordan tjener vi penge?