

The Business Model Canvas

Nyckel-partners



Vilka hjälper oss skapa värde?
Vilka är de och vad gör de?
(Partners, leverantörer)

Nyckel-aktiviteter



Vilka nyckelaktiviteter krävs för
att skapa erbjudandet?
(Produktion, innovation,
plattform/nätverk)

Värdeerbjudande



Hur hjälper vi kunden?
Vilket värde levererar vårt
erbjudande?
Vilka produkter och tjänster
erbjuder vi till varje
kundsegment?

Kundrelationer



Vilken typ av relation till
kunden ska vi etablera och
underhålla?

Kundsegment



För vem skapar vi värde?
Vilka är våra viktigaste kunder?

Nyckel-resurser



Vilka nyckelresurser kräver
vårt erbjudande?
(Fysiska, intellektuella,
mänskliga, finansiella)

Distributions-kanaler



Hur levererar vi värde?
Hur marknadsför vi vårt värde?
(Distribution, marknadsföring)

Kostnader

Vilka är de viktigaste kostnaderna i vår affärsmodell?
Vilka viktiga resurser är dyrast?
Vilka viktiga aktiviteter är dyrast?



Intäkter

För vilka delar i erbjudandet är kunden villig att betala?
Hur sker betalningarna?
Hur många betalande kunder finns?
Hur mycket bidrar varje intäktsflöde till totala intäkter?

