

BUSINESS MODEL ARCHITECT CANVAS

Partnerskaber

Hvordan samarbejder vi med andre?

Aktiviteter

Hvad laver vi i virksomheden?

Kundeværdi

Hvorfor køber kunderne vores produkt?

Positionering

Hvor nyt og anderledes er det produkt vi tilbyder?

Ressourcer

Hvilke ressourcer kræver det at starte og drive virksomheden?

Pris niveau

Hvilket prisniveau skal produktet have?

Oplevelses-cyklus

Hvornår i købs- og forbrugsprocessen skaber vi unikke oplevelser?

Kunderrelation

Hvordan ETABLERER vi kunde relationer?
Hvordan BETJENER vi kunder?
Hvordan FASTHOLDER vi kunder?
Hvordan UDVIKLER vi kunderelationer?

Kanaler

Hvordan får vi produktet ud til kunderne

Kunder

Hvem er vores kunder?

Omkostninger

Hvordan er vores omkostningsstruktur?

Prismodel

Hvordan fastsættes prisen?

Indtjening

Hvordan tjener vi penge?