

# FORRETNINGSMODELL

Denne forretningsmodellen er inspirert av Ostewalders Business Model Canvas er bygget opp av 9 ulike blokker. Hver blokk tar for seg et viktig aspekt ved å drive en virksomhet. Det er avgjørende for en bedrift å vite hvilken verdi produktet gir kundene. Vi anbefaler derfor å følge oppsatt rekkefølge - begynn med "Målgruppe". Bruk gjerne punkter.

## 8. NETTVERK/PARTNERE

Hvem er partnerne våre?

Hvem får vi hjelp av/hvem må vi samarbeide med?

## 7. KJERNEAKTIVITETER

Hvilke aktiviteter/oppgaver er avgjørende for at idéen skal kunne realiseres?

Hvilke aktiviteter må vi selv utføre for å levere verdiløftet?

## 2. VERDILØFTET

Hvilken verdi skaper produktet/ tjenesten for kunden?

Hvilket problem løser vi for kundene?

Hvilket kundebehov tilfredstiller vi?

## 4. KUNDERELASJON

Hva gjør vi for å sørge for at kundene er fornøyde?

## 1. MÅLGRUPPE

Hvem skal ta i bruk produktet/ tjenesten?

Hvem skal betale for løsningen?

Hvem skaper vi verdi for?

Hvem er våre viktigste kunder? (vær så konkret som mulig)

## 6. RESSURSER

Hvilke ressurser trenger vi for å oppfylle verdiløftet?

Hva trenger bedriften av materialer, penger, arbeidskraft, lokaler o.l.?

## 3. KANALER

Hvordan og hvor når vi kundene?

(f.eks. butikk, nettside, salgsstand, sosiale medier o.l.)

## 9. KOSTNADER

Hva er de viktigste kostnadene våre?

(f.eks. produksjon, programmering, markedsføring, lønn o.l.)

## 5. INNTEKT

Hvordan får vi inntekter og hvor kommer de fra?

(f.eks. pris på produkt/tjeneste, betalingsmetode, mersalg o.l.)