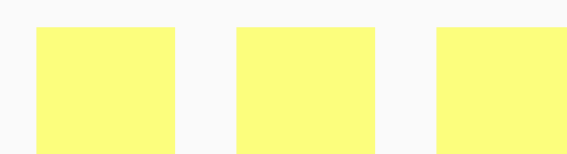


Business Model Canvas

5 Nyckelpartners

Vilka är dina viktigaste partners?
Vilka människor, företag eller organisationer kan stödja dig?



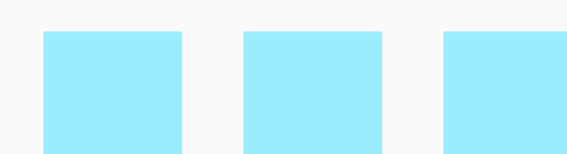
4 Nyckelaktiviteter

Vilka aktiviteter kommer ditt företag att stödja, förbättra eller möjliggöra?



2 Värdeerbjudande

Vilket värde ger ditt företag till kunder som de inte hade tidigare.
Vad skiljer ditt företag/ditt erbjudande från befintliga konkurrenter?



3 Kundrelationer

Hur kommer du att interagera med potentiella kunder? Hur kommer du att interagera med nuvarande kunder? Hur kommer du att kommunicera ditt värdeförslag?



1 Kundsegment

Vem vänder sig ditt företag till?



6 Nyckelresurser

Vilka är de viktigaste resurserna du behöver för att göra ditt företag till verklighet? Om du inte redan har dem, hur planerar du att skaffa dem?



9 Kanaler

Vilka kommunikationsmetoder tänker du använda för att sprida budskapet om ditt företag till dina viktiga kunder och dina viktiga partners?



8 Kostnadsstruktur

Kommer kunderna att betala för din produkt eller tjänst? Hur mycket kommer du att ta betalt? Kommer det att finnas olika priser för olika personer eller tjänster?



7 Intäktsströmmar

Hur kommer ditt företag att tjäna pengar? Vart kommer intäkterna ifrån?

