

Sådan gør du:

Brug spørgsmålene til hver af de ni byggeklodser til at udfylde dit eget canvas.

Tallene fra 1 til 9 viser, i hvilken rækkefølge du skal udfylde det - start med nummer 1 derefter 2 osv.

Noter dine svar ned på næste slide.

OBS!

Det er vigtigt også at se på sammenhængen mellem byggeklodserne., fx:

- Passer dine værditilbud til kundernes behov?
- Har du de rette ressourcer og aktiviteter til at kunne levere værditilbuddene?

Partnere 8

- Hvem er vores vigtigste partnere?
- Hvem er vores vigtigste leverandører?
- Hvilke ressourcer køber vi ind hos vores partnere?
- Hvilke aktiviteter udfører vores partnere?

Aktiviteter 7

- Hvilke aktiviteter kræves af vores:
 - Værditilbud?
 - Kanaler?
 - Kunderrelationer?
 - Indtægtskanaler?

Ressourcer 6

- Hvilke ressourcer kræves af vores:
 - Værditilbud?
 - Kanaler?
 - Kunderrelationer?
 - Indtægtskanaler?

Værditilbud 2

- Hvilken værdi skaber vi for kunderne med vores produkter og/eller services?
- Hvilke af kundernes problemer løser vi?
- Hvilke af vores kunders behov opfylder vi?
- Hvilke pakker af produkter og services tilbyde vi hvert kundesegment?

Relationer 4

- Hvad er relationen mellem kunderne og os?
- Hvilke relationer foretrækker vores kunder?
- Hvilke kunderrelationer gavner forretningen bedst?
- Hvordan skaber vi og vedligeholder vi relationerne?
- Hvordan påvirker kunderrelationerne værditilbuddet

Kanaler 3

- Via hvilke kanaler foretrækker vores kundesegmenter at vi når dem?
- Hvordan når vi kunderne i dag?
- Hvordan hænger de forskellige kanaler sammen?
- Hvilke kanaler fungerer bedst?
- Hvilke kanaler er de mest omkostnings-effektive?

Kunder 1

- Hvem skaber vi værdi for?
- Hvilke kundesegmenter betjener vi i dag?
- Hvem er vores vigtigste kunder?
- Hvad er vores kundesegmenter?

Omkostningsstruktur 9

- Hvad er de vigtigste omkostninger i forretningsmodellen?
- Hvilke ressourcer er mest omkostningstunge?
- Hvilke aktiviteter er mest omkostningstunge?

Indtjeningskanaler 5

- Hvilke værditilbud vil kunderne virkelig gerne betale for?
- Hvor meget er kunderne villige til at betale?
- Hvilke forskellige indtægtskilder er der?
- Hvordan foretrækker kunderne at betale?
- Hvor meget bidrager hver indtægtskanal til den totale omsætning?

