

## ALIGNMENT SQUARED

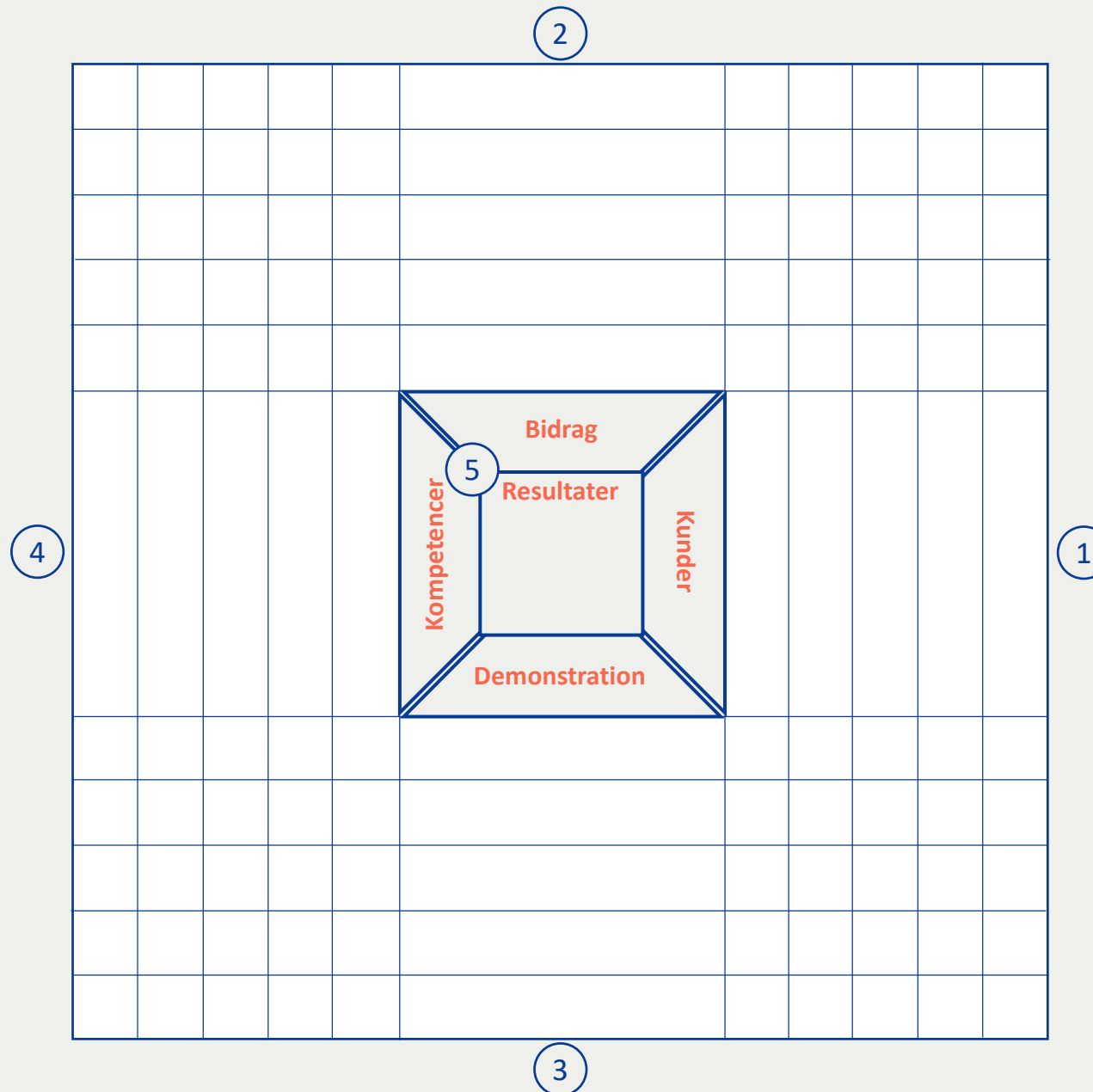
### TRIN 1:

Hvor kommer vi fra?

Hvordan var din forretningsmodel før krisen?

## Hvordan var din forretningsmodel før krisen?

1. Hvem var vores **kunder**?
2. Hvad solgte vi?  
Hvilke **bidrag** tilbød vi til hvilke kunder?
3. Hvordan **demonstrerede** vi vores bidrags værdi for kunderne (salg og markedsføring)?
4. Hvilke **kompetencer** og ressourcer havde vi brug for at kunne løse de opgaver?
5. Hvilke **resultater** leverede vi før krisen (omsætning, overskud, CSR)?



### Sådan gør du:

Skriv svar på de 5 spørgsmål ind i skemaet ud for hver firkant. Det giver dig et overblik over byggestenene i din forretningsmodel.

Sæt evt. krydser i de små firkanter, der hvor du ser sammenhæng mellem, fx et produkt/bidrag og en kundegruppe eller en kompetence og et bestemt produkt. Det giver dig et endnu overblik over sammenhænge og bindinger mellem byggestenene.