

BUSINESS MODEL CANVAS

LÄS MER OM HUR DU FYLLER I MALLEN PÅ SIDA 2

PARTNERS

AKTIVITETER

VÄRDEERBJUDANDE

KUNDRELATIONER

KUNDSEGMENT

RESURSER

KANALER

KOSTNADER

● _____	● _____
● _____	● _____
● _____	● _____
● _____	● _____
● _____	● _____

INTÄKTER

● _____	● _____
● _____	● _____
● _____	● _____
● _____	● _____
● _____	● _____

NAMN PÅ FÖRETAG:

DATUM

SÅ SKAPAR DU EN BUSINESS MODEL CANVAS

Att fylla i en Business Model Canvas (BMC) är en strukturerad metod för att beskriva och analysera olika aspekter av en affärsmodell. BMC är ett bra sätt att sammanfatta de viktiga delarna i ditt företags affärsmodell. Ladda ner den interaktiva BMC mallen & fyll sida 1 i dokumentet eller skriv ut den & fyll i för hand.

PARTNERS

Vilka externa partners samarbetar ditt företag med för att driva affärsmodellen & vilka aktiviteter tillhåller de?

Exempel

- Leverantörer av råvaror & material.
- Andra företag som erbjuder tjänster direkt kopplade till ditt erbjudande.
- Möjliggörare, tex banker, intresseorganisationer, affärsrådgivare osv
- Andra externa konsulter inom webb, ekonomi, marknadsföring

AKTIVITETER

Vilka är de viktigaste aktiviteterna som är nödvändiga för att genomföra din affärsmodell?

Exempel

- Skötsel & underhåll av lokal/ plats/ utrustning.
- Marknadsföring & kommunikation med kund
- Leverans av produkt/ tjänst

RESURSER

Vilka resurser behöver företaget?

Exempel

- Fysiska resurser (lokaler, inventarier, mark osv.)
- Mänskliga resurser (anställda, underleverantörer, experter osv.)
- Finansiella resurser (kapital, investeringar, finansiering osv.)
- Intellektuella resurser (teknik, varumärke osv)

VÄRDEERBJUDANDE

Vilket unikt värde, som löser kundens problem eller tillfredställer deras behov, erbjuder ditt företag?

Exempel

- Vilket värde levererar ditt företag till kunden?
- Vilka problem hos kunden bidrar ditt erbjudande till att lösa?
- Vilka produkter/tjänster erbjuds till respektive kundsegment?
- Vilka behov hos kunden uppfylls?

KUNDRELATIONER

Hur bygger du upp & vårdar kundrelationer i ditt företag?

Exempel

- Kommunikaton via digitala kanaler
- Insamling av recensioner
- Personlig interaktion

KANALER

Genom vilka kanaler når ditt företag kunden i de olika stegen av resecykeln?

Exempel

- Sociala medier
- Hemsida
- Externa bokningskanaler
- Reseagenter

KUNDSEGMENT

Vilka är ditt företags olika kundsegment & vilka behov, drivkrafter & beteenden har de?

Exempel

- Identifiera olika segment av kunder som du riktar dig till.
- Beskriv deras drivkrafter, behov, egenskaper och beteenden.

KOSTNADER

Vilka typer av kostnader har din verksamhet?

Exempel

- Personal
- Marknadsföring
- Inköp av råvaror
- Lokal
- Utrustning

INTÄKTER

Vilka typer av intäkter tror du att varje målgrupp kan bidra med?

Exempel

- Boende
- Mat
- Guidade turer
- Biljetter
- Hyra av utrustning