

BUSINESS MODEL CANVAS

RIDESUM

Företagsnamn: _____

Börja
här!

KUNDGRUPPER Vilka är era kunder? Vilken är den viktigaste gruppen?	KUNDRELATIONER Vilken relation förväntar sig kunderna att ni ska ha? Hur kan ni iteragera?	DITT ERBJUDANDE Vad gör ni? Vilket kundbehov möter ni? Vilket unikt värde skapar ni?	AKTIVITETER Vilka aktiviteter behöver ni utföra för att leverera ert värdeerbjudande? Vilka aktiviteter är viktigast?	PARTNERS Vilka hjälper er? Vilka är nyckelpartners/leverantörer? Vad motiverar dem?
	KANALER Hur vill era kunder bli nådda? Vilka kanaler fungerar bäst? Kostnad?		RESURSER Vilka resurser behöver ni? Vilka är viktigast?	
KOSTNADER Vilka specifika kostnader är förknippade med ert erbjudande? Vilka nyckelresurser/aktiviteter är dyrast?			INTÄKTER Vad vill kunderna betala för? Hur mycket är de villiga att betala? Hur mycket bidrar varje intäktsström med till totala intäkterna?	

Den här versionen är baserad på originalidé av Alexander Osterwalder.



Se instruktioner och tips på ridesum.com/businesshacks

