










ANTAGELSER OM FORRETNINGSMODEL

The Business Model Canvas

Date:

Version:

<p>Key Partners </p> <p>DINE EKSTERNE RESSOURCER Hvem vil (gratis) støtte dig i opstartfasen - din familie, dine venner, frivillige - rådgivere, andre iværksættere</p> <p>Dit "dreamteam" - dine potentielle ansatte eller partnere</p>	<p>Key Activities </p> <p>DINE NØGLEAKTIVITETER Hvad er løsningen på kundens "problem" og hvad er dine vigtigste aktiviteter - hvad sælger du (produkt / ydelse) - hvad gør du selv (bygger / leverer)</p>	<p>Value Propositions </p> <p>VÆRDITILBUD Hvad ønsker kunderne sig i virkeligheden - har de et problem, et behov som kan dækkes, noget der skaber værdi for dem</p>	<p>Customer Relationships </p> <p>KUNDERRELATIONER Hvordan <i>kommunikerer</i> du med kunden - skaber, vedligeholder og udbygger dit forhold til målgruppen (medier, kanaler)</p>	<p>Customer Segments </p> <p>KUNDESEGMENTER Dine vigtigste målgrupper, fordelt på - slutbrugere^A (hvem <i>bruger</i> din løsning) - beslutningstagere^B (hvem <i>betaler</i> dig)</p>
	<p>Key Resources </p> <p>NØDVENDIGE RESSOURCER Hvad skal du købe eller tilføje udefra - udstyr, software, lokaler, transport - design, råvarer, underleverandører - serviceydelser (serverplads, advokat)</p>		<p>Channels </p> <p>LEVERINGSKANALER Hvordan leveres din løsning til kunden - via personlig eller ekstern salgskanal - via digital eller online salgskanal</p>	
<p>Cost Structure </p> <p>ESTIMEREDE OMKOSTNINGER Faste og variable udgifter (uge / måned / år) - lokaler, bil, internet, telefon, forsikring, løn - råvarer, underleverancer, rådgivning, logistik - markedsføring, licenser, renter og afgifter</p>			<p>Revenue Streams </p> <p>INDTÆGTSMULIGHEDER/OMSÆTNING Prissætning, salg og avancer, rabatter, ekstern kapital - estimeret omsætning (uge / måned / år) - indtægtskilder (personligt salg, online salg, forhandlere) - aftaler om leje eller leasing, licenser eller royalties - opsparing, lån, investorer, partnere</p>	



This work is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported License. To view a copy of this license, visit: <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.

DESIGNED BY: Strategyzer AG
 The makers of Business Model Generation and Strategyzer

OVERSAT OG TILPASSET AF #ivrKbh
 Iværksætterteamet i Københavns Erhvervshus
 Nyropsgade 1, 1602 København V
 www.kk.dk/erhverv / tel: 3366 3333



Strategyzer
 strategyzer.com