

# Affärsmodell – Business Model Canvas

Hur ser affärsmodellen ut i den verksamhet du vill skapa/utveckla?

## INSTRUKTION

Beskriv din affärsmodell utifrån de olika rubrikerna i Business Model Canvas. Modellen är flexibel. Du kan börja i olika ändar, beroende på vilka utgångspunkter du prioriterar.

För många nyföretagare är "erbjudandet" (produkt/tjänst) (1) det man utgår från. Då kan numreringen vara till god hjälp.

Om du däremot står i begrepp att vidareutveckla en befintlig verksamhet, kanske det är mer relevant att starta med just det område du planerat att utveckla – för att sedan se vilka följdverkningar det får på resten av modellen.

Tänk gärna större och framåt! Bästa hjälp av modellen får du om du föreställer dig ditt "målföretag" – det företag du vill driva när din verksamhet har vuxit. Vilka flaskhalsar stöter du på, på vägen? Vad skulle hindra dig från att växa ytterligare?

Håll gärna din affärsmodell aktuell! Häng upp den synligt och tillgängligt, så att du enkelt kan uppdatera den!

PARTNERS	AKTIVITETER	ERBJUDANDE	KUNDRELATIONER	MÅLGRUPPER
<ul style="list-style-type: none"> <li>Vilka viktiga leverantörer behöver du?</li> <li>Tillverkare?</li> <li>Återförsäljare?</li> <li>Branschorganisation?</li> <li>Kollegor i branschen, närliggande branscher, samarbeten, nätverk?</li> <li>Support, administration, IT?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Vilka är de viktigaste aktiviteterna du behöver göra för att affärsmodellen skall fungera?</li> <li>Produktutveckling? Marknadsföring? Försäljning? Annat?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Vilket värde skapar du för kunden?</li> <li>Vilka kundbehov uppfyller du?</li> <li>Vilka av din kunds problem hjälper du till att lösa?</li> <li>Vilken är den största kundnyttan?</li> <li>Vilka paketeringar av produkter/tjänster erbjuder du målgrupperna?</li> </ul> <p><b>Exempel på egenskaper:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Funktion</li> <li>Kundanpassning</li> <li>Lösa ett kundproblem</li> <li>Design</li> <li>Varumärke/status</li> <li>Pris</li> <li>Minska kostnader</li> <li>Minska riskerna</li> <li>Tillgänglighet</li> <li>Bekvämlighet/användbarhet</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hur vill kunden ha kontakt med dig? Personlig kontakt? Andra sätt?</li> <li>Hur kan du behålla kontakten med kunden?</li> <li>Hur kan du ge support?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Vilka är dina viktigaste kunder?</li> <li>Vilka vill du helst vända dig till?</li> <li>Vad utmärker de olika kundgrupperna? T ex privat/företag, ålder, kön, intressen, geografi samt andra väsentliga skillnader.</li> </ul>
<b>RESURSER</b>		<b>KANALER</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>Vilka resurser behöver du ha för att kunna leverera ditt erbjudande?</li> <li>Mänskliga, verktyg, maskiner, pengar, samarbeten...</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Hur kan du nå dina målgrupper?</li> <li>Vilka är de viktigaste och mest effektiva kanalerna?</li> <li>Hur skall leveranserna ske?</li> <li>Via vilka kanaler kan du ha kontakt med kunderna efter leverans?</li> </ul>		
<b>KOSTNADER</b>			<b>INTÄKTER</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Vilka kostnader har du för att affärsmodellen skall fungera?</li> <li>Vilka aktiviteter är dyrast?</li> <li>Vilka byggstenar kräver mest?</li> <li>Fasta kostnader/rörliga kostnader</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>Hur får du in pengar?</li> <li>Prissättning</li> <li>Engångsintäkter? Pris per styck, pris per timme? Fasta priser? Förhandling? Beroende på prestation? Provision? Olika gentemot olika målgrupper?</li> <li>Återkommande intäkter? Finns alternativa intäkter som prenumeration, leasing mm?</li> </ul>	

Business Model Canvas är ett öppet verktyg som ursprungligen skapades av Alexander Osterwalder på Strategizer.

