

Business Model Canvas

Fyll i för hand med post it-lappar — poängen är att kunna flytta dem.

<div>Nyckelpartner Vem gör det du inte gör själv?</div>	<div>Nyckelaktiviteter Vad måste göras varje vecka?</div> <div>Nyckelresurser Vad måste du ha för att leverera?</div>	<div>Värdeerbjudande Vilket problem löser du, och varför du?</div>	<div>Kundrelationer Engångsköp eller återkommande?</div> <div>Kanaler Hur hittar kunden dig?</div>	<div>Kundsegment Vem har problemet? Var konkret.</div>
<div>Kostnadsstruktur Vad kostar det, fast och rörligt?</div>			<div>Intäktsflöden Vad betalar kunden för, och hur ofta?</div>	