

BUSINESS MODEL CANVAS



Kumppanit

Keitä ovat yrityksesi tärkeimmät yhteistyökumppanit?

Miten kumppaneiden välinen yhteistyö näkyy yrityksesi toiminnassa?

Mitkä ovat kumppaneittesi avaintoimintoja ja resursseja?

Avain- toiminnot

Mitkä ovat yrityksesi avaintoiminnot? Mitkä avaintoiminnot tekevät yrityksestäsi ainutlaatuisen?

Resurssit

Mitkä ovat yrityksesi tärkeimmät resurssit?

Mitä resursseja yritys tarvitsee tai mistä se voisi luopua?

Arvolupaus

Mikä on se arvo, jonka yrityksesi tuottaa asiakkaille?

Mitkä ovat asiakkaiden, tarpeet, jotka kaipaavat ratkaisua?

Mitä tuotteita ja/tai palveluita yrityksesi tarjoaa asiakkaille?

Asiakas- suhteet

Kuinka yrityksesi hankkii asiakkaita?

Kuinka ylläpidät asiakassuhteita ja hankit uusia asiakkaita?

Kanavat

Kuinka tavoitat asiakkaasi?

Miten asiakkaasi toivovat yrityksesi tavoittavan heidät?

Mitkä ovat tärkeimmät kanavat?

Asiakas- segmentit

Keitä ovat asiakkaat, joille yrityksesi tuottaa arvoa?

Mitkä ovat yrityksesi asiakassegmentit?

Miten asiakassegmentit määritetään arvon tuottamisen kannalta?

Kulurakenne



Mitkä ovat liiketoimintasi tärkeimmät kustannukset?

Millainen yrityksesi kulurakenne on nyt, huomioiden kiinteät ja muuttuvat kustannukset? Entä tulevaisuudessa?

Tulovirrat



Mikä on yrityksesi ansaintalogiikka?


Minkä hinnan asiakkaat maksavat yrityksesi tuotteesta / palvelusta tällä hetkellä? Entä tulevaisuudessa?



BUSINESS MODEL CANVAS



Kumppanit 

Avain-
toiminnot 

Arvolupaus 

Asiakas-
suhteet 

Asiakas-
segmentit 

Resurssit 

Kanavat 

Kulurakenne



Tulovirrat

