

Forretningsmodelkanvas

8. Nøglepartnere

- Hvem er vores vigtigste partnere og leverandører?
- Hvilke aktiviteter udfører vores partnere?
- Hvilke ressourcer køber vi fra vores partnere?



7. Nøgleaktiviteter

- Hvilke aktiviteter kræves af vores:
 - ✓ Værditilbud?
 - ✓ Relationer til brugerne?
 - ✓ Kontaktpunkter?
 - ✓ Gevinster/indtægtskilder?



6. Nøgleressourcer

- Hvilke ressourcer kræves af vores:
 - ✓ Værditilbud?
 - ✓ Relationer til brugerne?
 - ✓ Kontaktpunkter?
 - ✓ Gevinster/indtægtskilder?



2. Værditilbud

- Hvad er det præcist vi gør for brugerne?
- Hvilken værdi skaber vi for brugerne?
- Hvilke problemer løser vi for brugerne?
- Hvilke behov opfylder vi for brugerne?



4. Brugerrelationer

- Hvad er relationen mellem brugerne og os?
- Hvilke relationer foretrækker brugerne? Hvilke gavner kommunen?
- Hvordan skaber og opretholder vi relationer?



3. Brugerkanaler og kontaktpunkter

- Via hvilke kanaler foretrækker brugerne at vi når dem i gennem i dag?
- Hvordan hænger de forskellige kanaler sammen?
- Hvilke nye kanaler kræver vores værditilbud?



1. Brugere/borgere

- Hvem skaber vi værdi for?
- Hvem er vores vigtigste brugere/borgere?
- Hvad er vores brugersegmenter?



9. Omkostninger

- Hvor er de vigtigste omkostninger i forretningsmodellens forskellige områder? F.eks. aktiviteter, ressourcer og partnere.
- Hvilke aktører skal afholde omkostningerne?



5. Gevinster og besparelser

- Hvilke gevinster og besparelser skaber værditilbuddet for kommunen?
- Hvordan fordeler gevinster og besparelser sig mellem aktørerne?

