

Oversigt over din forretningsmodel

Dette er en gennemgang af, hvad der er vigtigt for din virksomhed og dit salg. Når du skiller komplekse sammehænge ad, får du lettere overblik til sidst. Gennemgangen er aldrig bedre end, hvor meget tid og energi du bruger på den. Du er din egen begrænsning. Får du det gjort, vil du ende med en dybere og større forståelse af din forretning. Gør det og god arbejdslyst!

Samarbejdspartnere & leverandører

Vores vigtigste partnere og leverandører er (nævn hver af de vigtigste):

Hvad køber vi hos vores partnere og leverandører (beskriv for hver enkelt):

Hvorfor bruger vi de partnere og leverandører, vi har (begrundelse for hver enkelt)

Hvad gør vores partnere og leverandører for os?

Hvad er risikoen ved at bruge dem, og hvad kan begrænse denne risiko? (beskriv risikoen for hver enkelt)

Hvad er årsagen til, at vi har disse partnere/leverandører?

Hvilke ressourcer kan vi købe os til og i stedet gøre det, vi er gode til?



Handlinger og aktiviteter - er det vigtigste, vi gør

Hvilke handlinger og aktiviteter kræves der for at skabe værdi for os og vores kunder?:

Hvilke handlinger og aktiviteter kræves der for at skabe gode relationer til vores kunder?:

Hvilke handlinger og aktiviteter kræves der for at skabe en vej til vores kunder?:

Hvilke handlinger og aktiviteter kræves der for at skabe indtægtskilder?:

Hvilke handlinger og aktiviteter har vi overset?:



Ressourcer - er det vigtigste, vi har

Hvilke ressourcer kræves der for at skabe værdi for os og vores kunder?:

Hvilke ressourcer kræves der for at skabe gode relationer til vores kunder?:

Hvilke ressourcer kræves der for at skabe en vej til vores kunder?:

Hvilke ressourcer kræves der for at skabe indtægtskilder?:

Hvilke ressourcer har vi overset?:



- få dit salg til at lette

Det, der skaber værdi - er det, vi skaber for os og vores kunder

Hvilken værdi skaber vi for vores kunder?:

Hvilke problemer løser vi for vores kunder?:

Hvilke behov dækker vores produkt/ydelse?:

Hvordan skaber vi værdi i forhold til:

- produkt?
- udførelse/performance?
- tilpasset til kunden?
- det produktet/ydelsen gør?
- design?
- status/brand?
- pris?
- formindske kundernes omkostninger?
- brugervenlighed?
- formindske kundernes risiko?

Forholdet til vores kunder - er det, vi skaber for os og vores kunder

Hvad er forholdet mellem kunderne og os?:

Hvilke forhold ønsker vores kunder at have til os?:

Hvordan skaber og vedligeholder vi vores forhold til kunderne?:

Hvordan påvirker vores forhold til kunderne den værdi, vi skaber?:

- den personlige betjening?
- handel med os på internettet?
- sociale netværk? (internet)
- automatiske services (SMS, e-mail og andre ting, der sker fra os til kunden automatisk)?

Vejen til kunderne

I gennem hvilke kanaler vil vores kunder gerne, at vi når dem?:

Hvordan når vi kunderne nu?:

Hvordan hænger de forskellige veje sammen?:

Hvilke veje til kunderne fungerer bedst for os?:

Hvilke veje til kunderne fungerer bedst for kunderne?:

Hvilke veje er de mest kosteffektive?:

- hvordan skaber vi opmærksomhed på os og vores produkter?
- hvordan hjælper vi kunderne med at bedømme, hvordan vi skaber værdi for dem?
- hvordan gør vi det muligt og nemmest for vores kunder at købe vores produkt/ydelse?
- hvordan leverer vi vores værdi til kunderne?
- hvordan kan kunderne få service og hjælp efter købet?

Kunderne

Hvem skaber vi værdi for?:

Hvem er vores vigtigste kunder?:

Hvad er vores kundesegment?:

Beskriv en typisk kunde?:

Beskriv en "drømme"-kunde?:

Omkostninger

Hvor er de vigtigste omkostninger i vores forretningsmodel?:

Hvilke ressourcer er mest omkostningstunge?:

Hvilke handlinger er de mest omkostningstunge?:

Er vores forretningsmodel afhængig af:

- lave omkostninger (lav salgspris, automatisering, outsourcing)?
- skabelse af værdi for kunden?
- faste omkostninger?
- variable omkostninger?

Indtægter

Hvilke dele af den værdi, vi skaber, vil kunder meget gerne betale for?:

Hvor meget er kunderne villige til at betale?:

Hvor mange og hvilke indtægtskilder er der?:

Hvordan foretrækker kunderne at betale?:

Hvor meget bidrager hver indtægtskilde til den totale omsætning?:

- produktsalg
- betaling for brug
- abonnement
- leje/leasing
- licens
- royalties
- annoncering
- serviceaftale
- premium
- faste priser på produktet
- faste priser på kundesegment
- faste priser på volume
- forhandling
- udbud