

# The Business Model Canvas

## Key Partners

Hvilke partnerskaber er afhængige for at virksomheden kan udføre sine nøgleaktiviteter?



## Key Activities

Hvilke unikke tiltag udfører virksomheden for at levere sin value proposition?



## Value Propositions

Hvad er den største årsag til at dine kunder køber dine produkter og ikke dine konkurrenter?



## Customer Relationships

Hvordan interagerer du med dine kunder?



## Customer Segments

Hvem er dine kunder? Hvordan agerer de? Hvilke udfordringer har de?



## Key Resources

Hvilke ressourcer er essentielle for virksomhedens overlevelse?



## Channels

Hvor og hvordan sælger du din value proposition



## Cost Structure

Hvad er virksomhedens primære udgifter og hvordan hænger de sammen med indtægterne?



## Revenue Streams

Hvordan tjener virksomheden penge ud fra sin value proposition

