

# Business Model Canvas (BMC)



<b>Kumppanit</b>  Keitä ovat tärkeimmät toimittajamme?  Keitä ovat tärkeimmät kumppanimme?  Mitä resursseja saamme heiltä?	<b>Ydintoiminnot</b>  Mitä ydintoimintoja arvolupauksemme vaatii? (tuotanto, hankinnat)  Mitä asiakassuhteiden hoito vaatii?  Mitä ansaintamallimme vaatii?	<b>Arvolupaus</b>  Mitä arvoa tuotamme asiakkaalle?  Mitä asiakkaan ongelmia ratkaisemme?  Millaisia asiakastarpeita tyydytämme?  Mitä tarjoamme eri asiakasryhmille?	<b>Asiakassuhde</b>  Millaista suhdetta kukin asiakasryhmä odottaa?  Millainen suhde on jo olemassa?  Mitä suhteiden ylläpito maksaa?	<b>Asiakkaat</b>  Kenelle tuotamme arvoa?  Keitä ovat tärkeimmät asiakkaamme?  <b>Luokitteluja</b>  Massamarkkinat Niche Segmentointi Monisuuntaiset alustat (Amazon, Ebay, Uber)
<b>Kulurakenne</b>  Mitkä ovat merkittävimmät kulumme? Mitkä resurssit ovat kalleimpia? Mitkä ydintoiminnot ovat kalleimpia?		<b>Tulovirrat</b>  Mistä asiakkaamme ovat valmiita maksamaan? Mistä he tällä hetkellä maksavat? Miten he maksavat nyt? Mikä on meidän hinnoittelumalli?		

Yrittäjyysasennetta, työelämätaitoja ja taloudenhallintaa tekemällä oppien.  
Lisätietoa ohjelmasta: [vuosiyrittajana.fi](http://vuosiyrittajana.fi) ja yhdistyksestä [nuoriyrittajyys.fi](http://nuoriyrittajyys.fi)

# Business Model Canvas (BMC)

<b>Kumppanit</b>	<b>Ydintoiminnot</b>	<b>Arvolupaus</b>	<b>Asiakassuhde</b>	<b>Asiakkaat</b>
	<b>Resurssit</b>		<b>Kanavat</b>	
<b>Kulurakenne</b>			<b>Tulovirrat</b>	