

# Business Model Canvas (BMC)

<p><b>Samarbetspartner</b></p> <p>Vilka är våra viktigaste leverantörer?</p> <p>Vilka är våra viktigaste samarbetspartner?</p> <p>Vilka resurser får vi av dem?</p>	<p><b>Centrala funktioner</b></p> <p>Vilka centrala funktioner kräver vårt värdelöfte? (produktion, anskaffningar)</p> <p>Vad krävs för att sköta kundrelationerna?</p> <p>Vad kräver vår förtjänstmodell?</p>	<p><b>Värdelöfte</b></p> <p>Vilket värde producerar vi åt kunden?</p> <p>Vilka av kundens problem löser vi?</p> <p>Hurudana kundbehov tillfredsställer vi?</p> <p>Vad erbjuder vi åt olika kundgrupper?</p>	<p><b>Kundrelationen</b></p> <p>En hurudan relation förväntar sig respektive kundgrupp?</p> <p>En hurudan relation har vi redan?</p> <p>Vad kostar det att bevara relationerna?</p>	<p><b>Kunder</b></p> <p>Åt vem producerar vi värde?</p> <p>Vilka är våra viktigaste kunder?</p> <p><b>Klassificeringar</b></p> <p>Massmarknader Niche Segmentering Flersidiga plattformar (Amazon, Ebay, Uber)</p>
<p><b>Kostnadsstruktur</b></p> <p>Vilka är våra mest betydande utgifter?</p> <p>Vilka resurser är dyrast?</p> <p>Vilka grundläggande funktioner är dyrast?</p>	<p><b>Resurser</b></p> <p>Vilka resurser kräver vårt värdelöfte?</p> <p>Vad kräver våra distributionskanaler?</p> <p>Vad krävs för att sköta kundrelationerna?</p> <p>Vad kräver vår förtjänstmodell?</p>		<p><b>Kanaler</b></p> <p>Hur uppfyller vi vårt värdelöfte?</p> <p>Hur når vi kunderna?</p> <p>Vilka sätt fungerar bäst?</p> <p>Vilka sätt är kostnadseffektiva?</p>	
		<p><b>Inkomstflöden</b></p> <p>Vad är våra kunder beredda att betala för?</p> <p>Vad betalar de för nu?</p> <p>Hur betalar de nu?</p> <p>Hurudan är vår prissättningsmodell?</p>		

# Business Model Canvas (BMC)

<b>Samarbetspartner</b>	<b>Centrala funktioner</b>	<b>Värdelöfte</b>	<b>Kundrelationen</b>	<b>Kunder</b>
	<b>Resurser</b>		<b>Kanaler</b>	<b>Klassificeringar</b>
<b>Kostnadsstruktur</b>			<b>Inkomstflöden</b>	