

# Forretningsmodellen

Beskriver forretningsmodel for:

Udført af:

dato:  Dag  Md  År

udgave:  Nr.

## Partnere



Hvem er vores vigtigste partnere?  
Hvem er vores vigtigste leverandører?  
Hvilke Ressourcer køber vi ind hos vores partnere?  
Hvilke Aktiviteter udfører vores partnere?

Gode grunde til partnerskaber:  
Optimering og økonomi  
Begrænse risiko og usikkerhed  
Indkøb af specifikke Ressourcer og Aktiviteter

## Aktiviteter

Aktiviteter er det vigtigste vi gør.



Hvilke aktiviteter kræves af vores:  
- værdifaktorer?  
- kunderelationer?  
- vej til kunderne?  
- indtægtskilder?

Eksempler:  
Produktion; design, fremstilling  
Problemløsning; konsulentytelser, service  
Platform/netværk; fx eBay eller Apple App Store

## Værdifaktorer

De forskellige måder jeres produkt eller ydelse opfylder behov og løser problemer på kaldes værdifaktorer. Beskriv de(n) vigtigste.



Hvilken værdi skaber vi for kunderne?  
Hvilke af kundernes problemer løser vi?  
Hvilke af vores kunders behov opfylder vi?

Skaber vi fx værdi i relation til:  
Produktet / ydelsen er innovativ  
Performance  
Kundetilpasset  
Den opgave jeres produkt udfører  
Design  
Brand/Status  
Pris  
Reducere kunders omkostninger  
Reducere kunders risiko  
Brugervenlighed

## Kunderelationer



Hvad er relationen mellem kunderne og os?  
Hvilke relationer foretrækker vores kunder?  
Hvilke kunderelationer gavner forretningen bedst?  
Hvordan skaber vi og vedligeholder vi relationer?  
Hvordan påvirker kunderelationer værdifaktorer?

Eksempler:  
Personlig betjening; face2face  
Webbaseret, e-handel  
Webbaseret, socialt netværk  
Automatiseret service  
Community af brugere/kunder

## Kunderne



Hvem skaber vi værdi for?  
Hvem er vores vigtigste kunder?  
Hvad er vores kundesegmenter?

Eksempler:  
Massemarked  
Niche Markedet  
Kundesegmenter  
Kundepersona (fiktiv beskrivelse af kunde)

## Ressourcer

Ressourcer er det vigtigste vi har.



Hvilke Ressourcer kræves af vores:  
- værdifaktorer?  
- kunderelationer?  
- vej til kunderne?  
- indtægtskilder?

Eksempler:  
Fysiske (bygninger, butikker, biler, maskiner)  
Intellektuelle (brands, rettigheder, data)  
Menneskelige  
Finansielle

## Vejen til kunderne



Via hvilke kanaler foretrækker vores kundesegmenter at vi når dem?  
Hvordan når vi kunderne i dag?  
Hvordan hænger de forskellige veje sammen?  
Hvilke veje fungerer bedst?  
Hvilke veje er de mest kost-effektive?

Checkpoints på vejen:

1. Opmærksomhed  
Hvordan skaber vi opmærksomhed om vores produkter og services?
2. Hvordan bliver vi bedømt  
Hvordan taler vi kunderne med at bedømme vores værdifaktorer?
3. Købet  
Hvordan gør vi det muligt, og nemt, for kunderne at købe vores produkt?
4. Levering  
Hvordan leverer vi de enkelte værdifaktorer til kunderne?
5. After sales  
Hvordan kan kunderne få service og support efter købet?

## Omkostninger

Hvor er de vigtigste omkostninger i forretningsmodellen?  
Hvilke Ressourcer er mest omkostningstunge?  
Hvilke Aktiviteter er mest omkostningstunge?

Er forretningsmodellen mest afhængig af:  
Lave omkostninger (stram omkostningsstruktur, lav salgspris som væsentlig værdifaktor, automatisering, outsourcing)  
Værdikæbte (skabe værdi for kunderne, unikke værdifaktorer)  
Faste omkostninger  
Variable omkostninger



## Indtægter

Hvilke værdifaktorer vil kunderne virkelig gerne betale for?  
Hvor meget er kunderne villige til at betale?  
Hvilke forskellige indtægtskilder er der?  
Hvordan foretrækker kunderne at betale?  
Hvor meget bidrager hver indtægtskilde til den totale omsætning?

Eksempler:  
Produkt salg  
Betaling for brug  
Abonnement  
Leje / leasing  
Licens  
Provision / royalties  
Annoncering  
Serviceaftale  
Freemium

Faste priser:  
Produkt ejerskab afhængig  
Kunde segment afhængig  
Volumen afhængig

Ikke faste priser:  
Følgende  
Udbud

