

Instruktion för Affärsmodellskanvas

Ett strategiskt verktyg för affärsutveckling där ni kan skapa översikt och utveckla er verksamhet. Kanvasen kan användas vid nystart likaväl som i etablerade verksamheter. Ni kan använda den både för hela er verksamhet, och i arbetet med enskilda projekt eller delverksamheter. Verktøget är visuellt och ni kan lätt se hur små förändringar ger stora effekter. Resultatet används för att stärka er verksamhet.

Börja med centrum: Ett värdeerbjudande

Detta är centralt för verksamheten: Vilket värde skapar ni för era kunder? Vilka behov kan ni uppfylla? Vilka produkter, tjänster eller upplevelser levererar ni? Vilka problem löser ni för kunden?

Vänstra delen: Berör förutsättningar för värdeerbjudandets tillkomst

Nyckelpartner

Vissa aktiviteter lägger ni ut på andra, och samarbeten behövs för att uppnå det ni vill. Vilka behöver ni hjälp av för att leverera värdeerbjudandet? Vilka är huvudleverantörerna? Vilka externa verksamheter klarar ni er inte utan? Kanse även vissa privatpersoner?

Nyckelresurser

Vilka nyckelresurser krävs för att leverera värdeerbjudandet? Personal, lokaler, samlingar, IT-system, verkstad, kassaparat, espressomaskin? Även sådant som varumärke och upphovsrätter, eller ekonomiska garantier och aktieoptioner.

Nyckelaktiviteter

Vad gör ni för att leverera värdeerbjudandet? Vilka aktiviteter är avgörande för att driva verksamheten?

Högra delen: Berör vägar för värdeerbjudandet att komma till användning

Kundrelationer

Vilken typ av relationer har vi med våra kunder? Vikla relationer förväntar de sig med oss? Värvar vi nya, eller fokuserar vi på att behålla de nuvarande? I så fall med vilket relationsbyggande? Är vi personliga, eller blir besöken automatiserade, är det självbetjäning eller guidat upptäckande? Har vi webbforum, telefonsupport? Samskapar vi innehåll med kunderna?

Kanaler

Hur når vi våra kunder? Genom vilka kommunikationskanaler, distributionskanaler och försäljningskanaler. Har ni nyckelpartners som också är kanaler till kunder?

Kundsegment

För vem skapar vi värde? Vilka är våra kunder? Vilka kunder är viktigast för oss? De flesta verksamheter har flera olika kundsegment.

Ekonomi

Kostnadsstruktur

Var finns våra kostnader? Hur är våra kostnader fördelade? Ofta är bokslutet en bra källa.

Intäktströmmar

Vad betalar våra kunder för? När sker betalningarna? Bidragsintäkter? Donationer? Ofta är bokslutet en bra källa.

Valfria extra rutor

Här finns möjlighet att lägga till ytterligare viktiga parametrar om er verksamhet behöver. Har ni exempelvis en cirkulär modell, så kan ni lägga in två rutor med Negativ miljöpåverkan - positiv miljöpåverkan.

Efter översikten i er kanvas

När ni har gjort färdigt er första version, så ser ni först och främst hur delar kan saknas, eller ha mycket låg beläggning. Inga partners? Bara en kanal? Identifiera och åtgärda över tid, ihop med andra verktyg. Gör också en kreativ kanvas, laborera med sådant ni tror är oersättligt: Vad händer om ni tar bort era nuvarande kanaler? Era lokaler? Era biljettpriser?

