

V Liiketoimintamalli (BMC)

Käytä tätä kanvasta kuvataksesi uusi liiketoimintamallisi.

Osallistujamäärä: 1-6

Täyttöaika: 0,5 - 1h

Ohjeet: Täytä kanvaksen laatikot numerojärjestyksessä kuvataksesi liiketoimintamallisi. Voit käyttää kanvasta kokonaan uuden liiketoiminnan suunnitteluun tai uudistaessasi nykyistä liiketoimintaa.

8. KUMPPANIT

Ketkä ovat tärkeimmät kumppanisi?

Mitä toimintoja kumppanit hoitavat?

6. YDINTOIMINNOT

Mitä toimintoja arvolupauksen täyttäminen edellyttää?

7. RESURSSIT

Mitä resursseja arvolupauksen täyttäminen edellyttää?

2. ARVOLUPAUS

Mitä arvoa tuotat asiakkaalle?

Mitä asiakkaan ongelmia ratkaiset?

4. ASIAKASSUHTEET

Miten ylläpidät asiakassuhteita? Kuinka vuorovaikutat asiakkaiden kanssa asiakaspolun varrella?

3. KANAVAT

Miten arvolupaus toimitetaan asiakkaalle? Mitä kanavia hyödynnetään asiakaspolun varrella?

1. ASIAKASRYHMÄT

Ketkä ovat tärkeimmät asiakkaasi?

Miten he toimivat?

Mikä erottaa heidät muista?

9. KULURAKENNE

Mitkä ovat liiketoimintasi merkittävimmät kustannukset?

5. TULOVIRRAT

Miten liiketoimintasi tuottaa tulosta?