

Business Model Canvas

Liiketoimintamallin huoneentaulu

Yritysidean tiivistelmä:

Uniikki arvolupaus



Mitä arvoa tuotamme asiakkaalle?
Mitä asiakkaamme ongelmaa autamme ratkomaan?
Mitä tuotekokonaisuuksia tarjoamme kullekin asiakassegmentille?
Mitä asiakastarpeita tyydytämme?

Toiminnot



Miten lunastamme arvolupauksemme asiakkaille?
Mitkä ovat jakelukanavat?
Missä työ tapahtuu?
Missä tuote ostetaan?
Millaiset ovat asiakassuhteemme?

Asiakassegmentit



Kenelle tuotamme arvoa?
Ketkä ovat kaikkein tärkeimmät asiakkaat?

Asiakassuhteet



Minkälaista asiakassuhdetta meiltä odotetaan?
Mitä kontakteja meillä jo on?
Mikä vaikutus asiakassuhteilla on liiketoiminnan muihin osa-alueisiin?

Kumppanit



Millaisia kumppaneita tarvitsemme oman osaamisen lisäksi?
Mitä kumppanit tekevät?
Mitä saamme kumppaneilta?
Mitä tarjoamme kumppaneillemme?
Kuinka kehitämme ja ylläpidämme kumppanuuksia?

Resurssit



Mitä resursseja arvolupauksemme lunastaminen vaatii?
Mitkä ovat jakelukanavat?
Mitä vaatii asiakassuhteelta?
Millaista kassavirran pitää olla?

Kanavat



Mitä kanavia asiakkaat haluavat käyttää?
Miten tavoitamme heidät nyt?
Mitkä kanavat toimivat parhaiten?
Mitkä kanavista ovat kustannustehokkaimpia?
Miten kanavat tukevat asiakassuhteiden ylläpitoa ja kehitystä?

Kulurakenne



Mitkä ovat merkittävimmät kustannukset liiketoimintamallissamme?
Mitkä resurssit ovat kalleimpia? Entä tärkeimpiä?
Mitkä aktiviteetit ovat kalleimpia? Entä tärkeimpiä?

Kassavirta



Mistä asiakkaat ovat valmiita maksamaan?
Mistä he nykyisin maksavat?
Miten he nykyisin maksavat?
Miten he haluaisivat maksaa?
Kuinka paljon kukin kassavirta edistää kokonaistuottoa?