

# BUSINESS MODEL ARCHITECT CANVAS

<b>Partnerskaber</b> <i>Howdan samarbejder vi med andre?</i>	<b>Aktiviteter</b> <i> Hvad laver vi i virksomheden?</i>	<b>Kundeværdi</b> <i>Hvorfor køber kunden vores produkt?</i>	<b>Kunderelation</b> <i>Howdan ETABLERER vi kunderelationer?</i> <i>Howdan BETJENER vi kunder?</i> <i>Howdan FASTHOLDER vi kunder?</i> <i>Howdan UDVIKLER vi kunderelationer?</i>	<b>Kunder</b> <i>Hvem er vore kunder?</i>
<b>Ressourcer</b> <i>Hvilke ressourcer kræver det at starte og drive virksomheden?</i>	<b>Prisniveau</b> <i>Hvilket prisniveau skal produktet have?</i>	<b>Positionering</b> <i>Hvor nyt og anderledes er det vi tilbyder?</i>	<b>Kanaler</b> <i>Howdan får vi produktet ud til kunderne?</i>	
<b>Omkostninger</b> <i>Howdan er vores omkostningsstruktur?</i>	<b>Oplevelses-cyklus</b> <i>Howdan i købs- og forbrugsprocessen skaber vi unikke oplevelser?</i>	<b>Prismodel</b> <i>Howdan fastsættes prisen?</i>	<b>Indtjening</b> <i>Howdan tjener vi penge?</i>	