N

KUNDER 

KUNDE- RELATIONER

VÆRDI 

AKTIVITETER 

Hvem er de vigtigste nøglepartnere?

PARTNERE 

 [Fang læserens opmærksomhed med et citat fra dokumentet, eller brug denne plads til at fremhæve nogle nøglepunkter. Du kan trække dette tekstfelt til andre steder på siden.]

Hvad synes dine kunder om dit produkt og virksomhed?

Hvilke benefits er der for kunden at beholde et samarbejde?

Hvad laver din virksomhed?

Hvorfor køber kunderne dit produkt?

KANALER 

RESSOURCER 

Hvilke kanaler bruges der til at nå ud til kunderne?

Hvad er de vigtigste ressourcer for virksomheden?

INDTÆGTER

OMKOSTNINGER

Hvad er de vigtigste omkostninger?

Hvad er den vigtigste indtægtskilde?