

BUSINESS MODEL CANVAS

PARTNERE  Hvem er de vigtigste nøglepartnere?	AKTIVITETER  Hvad laver din virksomhed?	VÆRDI  Hvorfor køber kunderne dit produkt?	KUNDE-RELATIONER  Hvilke benefits er der for kunden at beholde et samarbejde?	KUNDER  Hvad synes dine kunder om dit produkt og virksomhed?
	RESSOURCER 		KANALER  Hvilke kanaler bruges der til at nå ud til kunderne?	
OMKOSTNINGER  Hvad er de vigtigste omkostninger?			INDTÆGTER  Hvad er den vigtigste indtægtskilde?	