

<p>Partnere Hvem er vores vigtigste partnere?</p> <p>Hvem er vores leverandører?</p> <p>Hvilke aktiviteter udfører vores partnere?</p>	<p>Aktiviteter Hvilke aktiviteter kræves der for at vi kan levere varen?</p>	<p>Værdifaktorer Hvordan opfylder ydelse/produkt kundens behov?</p> <p>Hvilken værdi skaber vi for kunden?</p> <p>Hvilke af kundernes problemer løser vi?</p>	<p>Kunderelationer Hvilken type relation forventer vores kunder at vi har med dem?</p> <p>Hvordan skaber vi kunderelation?</p> <p>Hvilke kunderelation er bedst for forretningen?</p>	<p>Kundeselement Hvem skaber vi værdi for?</p> <p>Hvem er vores vigtigste kunder?</p> <p>Hvad er vores kunde-segmenter?</p>
	<p>Ressourcer Hvilke ressourcer kræves der for at vi kan levere varen? – fysiske, intellektuelle, menneskelige eller finansielle?</p>		<p>Kunde kanaler Hvordan når vi kunderne i dag?</p> <p>Hvilke kanaler foretrækker vores kunder?</p> <p>Hvilke veje fungerer bedst?</p> <p>Hvilke kanaler er mest omkostningseffektive?</p>	
<p>Omkostninger Hvad er de vigtigste omkostninger i vores forretningsmodel? Hvilke nøgle aktiviteter er de dyreste? Hvilke nøgle ressourcer er de dyreste? Hvad er forretningsmodellen mest afhængig af – lave omkostninger, lav pris, værdiskabelse for kunde, faste eller variable omkostninger?</p>		<p>Indtægter Hvad vil kunderne betale for? Hvad betaler kunderne for i dag? Hvor meget er kunderne villige til at betale? Hvilke forskellige indtægtskilder er der? Hvordan foretrækker kunderne at betale? Hvor meget bidrager hver indtægtskilde til den totale omsætning?</p>		

[www.businessmodelgeneration.com](http://www.businessmodelgeneration.com)