

BUSINESS MODEL CANVAS

Liiketoimintamallin avulla kuvataan keitä ovat organisaation asiakkaat, mitkä ovat organisaation ydintoiminnot, sekä millaisia resursseja, verkostoja ja kanavia tarjoaman tuottamiseen vaaditaan. Tiivistettynä liiketoimintamallin avulla kiteytetään kuinka organisaatio luo ja toimittaa arvoa.

VERKOSTOT

- Keitä ovat avainpartnerit?
- Mitä partnereilta hankitaan?
- Mitä toimintoja partnerit suorittavat?
- Millaisia uusia verkostoja tarvitaan?

YDINTOIMINNOT

- Mitä toimintoja yrityksen arvon tuottaminen, asiakassuhteet ja tulovirtojen käsittely vaativat?

TARJOOMA

- Millaisia asiakkaan ongelmia ratkaistaan ja millaista arvoa yritys haluaa luoda asiakkaalle?
- Millaisia tuote- tai palvelukokonaisuuksia tarjotaan eri asiakasryhmille?

ASIAKASSUHTEET

- Millaisia suhteita asiakkaat odottavat ja millaiset suhteet heihin on jo luotu (esim. mahdollisuus arvioida ja kehittää tuotteita / jälkimarkkinointi)?

ASIAKKAAT

- Kenelle yritys haluaa tuottaa arvoa ja palveluja?
- Ketkä ovat palvelun tärkeimmät asiakkaat?

RESURSSIT

- Mitä resursseja arvon tuottaminen, jakelukanavat, asiakassuhteet ja tulovirtojen käsittely tarvitsevat?

KANAVAT

- Millaisia kanavia pitkin asiakkaat haluavat tulla tavoitetuksi?
- Miten asiakkaat tavoitetaan tällä hetkellä ja mitkä kanavat toimivat parhaiten?

KUSTANNUSRAKENNE

- Mistä syntyvät suurimmat kustannukset liiketoiminnassa?
- Mitkä resurssit / aktiviteetit ovat kalleimmat?
- Voiko kustannuksiin vaikuttaa?

TULOVIR RAT

- Mistä yrityksen tulovirta muodostuu (esim. tuotteiden / palveluiden myyminen, vuokraus, mainostaminen)?
- Millä tavoin asiakkaat maksavat palveluista?
- Miten paljon jokainen tulovirta tuottaa kokonaistuloihin?