

Organisasjonsnavn

Forretningsmodell

Nøkkelpartnere	Kjerneaktiviteter	Verdiforslag	Kunderelasjoner	Kundesegmenter
• Hvem er viktige partnere for utvikling og samarbeid for bedriften • Hvem er viktige leverandører for deres bedrift	• Hvilke aktiviteter gjør dere som sørger for at dere kan levere på verdiforslaget deres til kunder?	• Hvilket konkret problem løser dere for deres kunder? • Hvordan gir deres produkt eller tjeneste verdi eller gevinst for kunder i form av spart tid, kostnader, effektivisering eller annen tilfredshet?	• Hvordan skaper dere relasjoner med kunder og bygger tillitt gjennom møtevirksomhet, tilbud om service, oppfølging og lignende? • Har dere nære samarbeid med deres kunder gjennom delte utviklingsprosjekter eller er dere rene leverandører?	• Hvem er det som er tiltenkt mottaker av verdiforslaget, som opplever størst gevinst ved å kjøpe deres produkt eller tjeneste? • Hvem føler sterkest på problemet som deres produkt eller tjeneste løser? • Hva slags organisasjoner er eksempler på potensielle kunder for dere, *eller* om om dere har kunder – hvem er de viktigste kundene for dette produktet eller tjenesten?
	Nøkkelressurser • Hvilke ressurser er essensielle for at dere skal levere på verdiforslaget deres, som mennesker (kompetanse), intellektuelle rettigheter, finansiering, infrastruktur eller utstyr?		**Kanaler** • Hvilke kanaler bruker dere for å nå deres kunder? • Hvordan skaper dere bevissthet rundt deres produkter og tjenester i markedet? • Hvor møter dere nye kunder?	
Kostnadsstruktur • Hva er de viktigste kostnadene for denne forretningsplanen for å kunne levere på verdiforslaget i form av innkjøp av materialer, personell, salgs- og markedsføringskostnader, lokaler, forsendelser, programvarelisenser og lignende?		Norwegian Space Agency	**Inntektsstrømmer** • Hva er det kundene/brukerne betaler for når de kjøper deres produkt eller løsning i form av engangsbetaling, abonnementsmodell, service-, rådgivnings eller installasjonstjenester?	