

BUSINESS MODEL CANVAS TIL HJÆLP VED GUDP ANSØGNING

Ved vurdering af udviklings- og demonstrationsprojekter vil der blive lagt vægt på, at der foreligger konkrete planer for den markedsmæssige udbredelse af de udviklede teknologier og nye produkter. *The Business Model Canvas* er et værktøj, der kan bidrage til at anvise og synliggøre vejen til markedet for den teknologi eller det produkt, som der søges støtte til. Udfyld skemaet med stikord og korte sætninger evt. med hjælp fra bogen [Business Model Generation](#).

Key Partners <i>Hvem er vores vigtigste partnere? Hvem er vores vigtigste leverandører? Hvilke ressourcer køber vi ind hos vores partnere? Hvilke aktiviteter udfører vores partnere?</i>	Key Activities <i>Hvilke aktiviteter kræves af vores:</i> <ul style="list-style-type: none"> • Værdifaktorer? • Kunderelationer? • Vej til kunderne? • Indtægtskilder? 	Value Propositions <i>Hvilken værdi skaber vi for kunderne? Hvilke af kundernes problemer løser vi? Hvilke af vores kunders behov opfylder vi?</i>	Customer Relationships <i>Hvad er relationen mellem kunderne og os? Hvilke relationer foretrækker vores kunder? Hvilke kunderelationer gavner forretningen bedst? Hvordan skaber og vedligeholder vi relationer? Hvordan skaber vi efterspørgsel? Hvordan får vi kunderne til at købe? Hvordan får vi nye kunder? Hvordan betjener vi kunderne? Hvordan fastholder vi kunderne? Hvordan får vi den enkelte til at købe flere produkter og ydelser?</i>	Customer Segments <i>Hvem skaber vi værdi for? Hvem er vores vigtigste kunder? Hvad er vores kundesegment?</i>
	Key Resources <i>Hvilke ressourcer kræves af vores:</i> <ul style="list-style-type: none"> • Værdifaktorer? • Kunderelationer? • Vej til kunderne? • Indtægtskilder? 		Channels <i>Via hvilke kanaler foretrækker vores kundesegment, at vi når dem? Hvordan kan kunderne købe dette produkt/service? Hvordan bliver dette produkt/service leveret? Hvordan opnår vi kontakt til kunderne i dag?</i>	
Cost Structure <i>Hvad er de vigtigste omkostninger i forretningsmodellen? Hvilke ressourcer er mest omkostningstunge? Hvilke aktiviteter er mest omkostningstunge?</i>		Revenue Streams <i>Hvilke værdifaktorer vil kunderne virkelig gerne betale for? 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?</i>		