

# Forstå kunden bedre

Spørgeguide til alle områderne i Business Model Canvas. Spørgsmålene, der kort er skitserede i forhold til hver byggeblok, er relevante at overveje, før man begynder at gennemgå, de forskellige måder at drive sin forretning på.

1

## Kunderne

- Hvem skaber vi værdi for?
- Hvilke kundesegmenter betjener vi i dag?
- Hvem er vores vigtigste kunder?
- Hvad er vores kundesegmenter?

3

## Kunderelationer

- Hvad er relationen mellem kunderne og os?
- Hvilke relationer foretrækker vores kunder?
- Hvilke kunderelationer gavner forretningen bedst?
- Hvordan skaber vi og vedligeholder vi relationerne?
- Hvordan påvirker kunderelationerne værdifaktorerne?

2

## Værditilbud

- Hvilken værdi skaber vi for kunderne?
- Hvilke af kundernes problemer løser vi?
- Hvilke af vores kunders behov opfylder vi?

4

## Vejen til kunderne

- Via hvilke kanaler foretrækker vores kundesegmenter, at vi når dem?
- Hvordan når vi kunderne i dag?
- Hvordan hænger de forskellige veje sammen?
- Hvilke veje fungerer bedst?
- Hvilke veje er de mest omkostnings-effektive?

# Forstå kunden bedre

5

## Indtjeningsmetoder

- 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 enkelt indtægtskilde til den totale omsætning?

6

## Partnere

- Hvem er vores vigtigste partnere?
- Hvem er vores vigtigste leverandører?
- Hvilke ressourcer køber vi ind hos vores partnere?
- Hvilke aktiviteter udfører vores partnere?

7

## Aktiviteter

- Hvilke aktiviteter kræves af vores:
- Værdifaktorer?
- Vej til kunderne?
- Indtægtskilder?

8

## Ressourcer

- Hvilke ressourcer kræves af vores:
- Værdifaktorer?
- Kunderelationer?
- Vej til kunderne?
- Indtægtskilder?

9

## Omkostningsstruktur

- Hvad er de vigtigste omkostninger i forretningsmodellen
- Hvilke ressourcer er mest omkostningstunge?
- Hvilke aktiviteter er mest omkostningstunge?

VÆRKTØJ