

# Business Model Canvas

## Introduktion

Et godt redskab til at arbejde kreativt med forretningsmodeller er "Business Model Canvas." Redskabet er et visuelt og let overskueligt diagram, som indeholder de 9 vigtigste elementer i en forretningsmodel:

1. **Værdifaktorer** - hvilken værdi skaber vi for kunderne?
2. **Kunderrelationer** - hvordan møder og betjener vi vores kunder?
3. **Kanaler** - hvordan når vi kunderne og hvordan finder de os?
4. **Aktiviteter** - hvad laver vores virksomhed - hvilke primære opgaver skal vi kunne varetage?
5. **Ressourcer** - hvilke ressourcer kræver det at drive vores forretning?
6. **Kunder** - hvem er vores typiske kunder?
7. **Partnere** - hvilke partnere er vores forretning afhængig af?
8. **Omkostninger** - hvad er de centrale omkostninger ved at drive vores forretning?
9. **Indtægter** - hvad er de centrale indtægtskilder?

## Hvordan

1. **Tænk stort:** Når man arbejder med modellen er det en vigtig pointe at tegne den op eller printe den ud i et stort format. Hæng den gerne op på væggen, og træd et skridt tilbage. Det gælder nemlig om at tænke i sammenhænge og se mulige kombinationer.
2. **Brug post-its:** En anden vigtig pointe er at der ofte skal genereres rigtig mange forskellige versioner før man finder en interessant forretningsmodel, så det er en god ide at bruge post-it noter, så man let kan ændre det, man har skrevet.
3. **Hvad er / hvad kunne være:** Start med at beskrive din forretning som den er på nuværende tidspunkt, eller som du forestiller dig den. Prøv derefter at lege med andre muligheder - hvordan kunne den også se ud?
4. **Kriser:** Kriser fremmer som regel kreativitet. Prøv for eksperimentets skyld at liste de tre vigtigste elementer i din nuværende forretning. Prøv så at forestille dig, at du af en eller anden grund ikke længere kunne benytte et af de elementer. Og tving dig selv til at komme op med en alternativ løsning. Gentag øvelsen på de tre elementer du valgte.