

Business Model Canvas

Tätä pohjaa voit käyttää nykytilan tarkasteluun ja tavoitetilan hahmottamiseen.

1. Tulosta työkalupohja seuraavalta sivulta.
2. Täytä ensin jokaiseen osioon yrityksesi nykytilanne.
3. Täytä sitten samaan taulukkoon eri värillä jokaisen osion tavoitetilanteenne tai tulosta toinen pohja, johon täytät tavoitetilanteen. Vertaa sitten nykytilaa ja tavoitteitanne - Mitä toimenpiteitä tarvitaan muutoksen aikaansaamiseksi?

Vinkki! Hyödynnä muutosten suunnitteluun myös SWOT-analyysi ja SMART-tavoitteet -työkaluja.

Ohjeet eri osioiden täyttämiseen:

Yhteistyökumppanit - Keitä tarvitaan tavoitteiden saavuttamiseen ja asiakaslupauksen lunastamiseen?

Kriittiset tehtävät - Mitä on tehtävä tavoitteiden saavuttamiseksi ja asiakaslupauksen lunastamiseksi?

Kriittiset resurssit - Mitä resursseja tarvitaan tavoitteiden saavuttamiseksi ja asiakaslupauksen lunastamiseksi?

Arvolupaus - Minkä asiakkaan ongelman palvelumme ratkaisee? Millainen palvelumme on ja mikä on sen hyöty asiakkaalle?

Asiakassuhteet - Millaisia asiakassuhteita eri asiakasryhmämme odottaat? Miten hoidamme asiakassuhteitamme?

Markkinointi - Miten ja missä tavoitan asiakkaani? Mikä on pääviestimme heille?

Asiakassegmentit - Keitä asiakkaamme ovat? Ketkä ovat meille tärkeimpiä asiakkaita?

Kustannusrakenne - Mistä syntyvät kiinteät/muuttuvat kulumme? Onko hinnoittelumme kustannus- vai arvoperustainen?

Kassavirta - Mistä tulomme muodostuvat? Mistä asiakkaamme haluavat maksaa ja mistä he tällä hetkellä maksavat?

Business Model Canvas

Yhteistyökumppanit

Kriittiset tehtävät

Arvolupaus

Asiakassuhteet

Asiakassegmentit

Kriittiset resurssit

Markkinointi

Kustannusrakenne

Kassavirta