

BUSINESS MODEL CANVAS (BMC)

Kumppanit Keitä ovat tärkeimmät toimittajamme? Keitä ovat tärkeimmät kumppanimme? Mitä resursseja saamme heiltä?	Ydintoiminnot Mitä ydintoimintoja arvolupauksemme vaatii? (tuotanto, hankinnat) Mitä asiakassuhteiden hoito vaatii? Mitä ansaintamallimme vaatii? Resurssit Mitä resursseja arvolupauksemme vaatii? Mitä jakelukanavamme vaativat? Mitä asiakassuhteiden hoito vaatii? Mitä ansaintamallimme vaatii?	Arvolupaus Mitä arvoa tuotamme asiakkaalle? Mitä asiakkaan ongelmia ratkaisemme? Millaisia asiakastarpeita tyydytämme? Mitä tarjoamme eri asiakasryhmille?	Asiakassuhde Millaista suhdetta kukin asiakasryhmä odottaa? Millainen suhde on jo olemassa? Mitä suhteiden ylläpito maksaa? Kanavat Miten arvolupaus toimitetaan? Miten tavoitamme? Mitkä toimivat parhaiten? Mitkä ovat kustannustehokkaita?	Asiakkaat Kenelle tuotamme arvoa? Keitä ovat tärkeimmät asiakkaamme? Luokitteluja Massamarkkinat Niche Segmentointi Monisuuntaiset alustat (Amazon, Ebay, Uber)
Kulurakenne Mitkä ovat merkittävimmät kulumme? Mitkä resurssit ovat kalleimpia? Mitkä ydintoiminnot ovat kalleimpia?		Tulovirrat Mistä asiakkaamme ovat valmiita maksamaan? Mistä he tällä hetkellä maksavat? Miten he maksavat nyt? Mikä on meidän hinnoittelumalli?		