

## Forretningsmodell

Ein forretningsmodell er ein beskriving på korleis ein forretningside skal gjennomførast i praksis. Ein forretningside er ei konsept som kan realiserast og som resulterer i noe du kan tilby kundar for å tene pengar (tenestar, produkt...).

Teikninga under viser strukturen på ei forretningsmodell. Teikn gjerne dette på ei tavle og bruk gule lappar med input for å fylle boksene.

Samarbeids-partnerar	Aktiviteter	Verdiløftet	Kunderelasjon	Kunde segment
	Ressursar		Kanalar	
Kostnadsstruktur			Inntektsstrøm	

### 1. Kundeløftet-/verdi

Kva tilbyr bedrifta sine kundar? Kva slags verdi skaper du for dine kundar? Er det vanskelig å kopiere? Er det langvarig og er det noe som gjør at kundane blir hos oss? Skal vi gjøre meir her for å kunne bygge en sterkare lojalitet hos kundane og kanskje igjen kunne ta en høgere pris. Kva er viktig for bedrifta og er det gjennom spegelen i kulturen? Kva er bedriftas unike styrke i konkurransen om kundane? Kor stor antas betalingsvilligheten hos kundane å kunne være og kva bestemmer denne?

### 2. Kundesegment

Kven er kundane dine, kven satsar du på? Kva for behov har kundane? Kva vektlegger kundane ved val av leverandør av denne type produkt/tenester (kjøpskriterier)? Er det forretningskunder innan en viss bransje eller er det slutt forbruker som er kvinne mellom 30-50 år innan et visst geografisk området? Jo meir du vet om målgruppa, jo lettare det er for å kunne definere korleis man skal nå de.

### 3. Salskanalar

Med salskanal menes kanalar (veier/måtar) vi kan bruke for å få til et sal mellom verksemda og en kunde. Val av salskanalar er en del av en marknadsstrategien. Eksemplar på salskanalar er nettbutikk, butikksal eller postordre. Seler man kun på nett og har ingen direkte kontakt med kundane har man et e-commerce forhold og må jobbe med branding, marketing og dialog på en annen måte enn om man jobbar med direkte sal eller har en fysisk butikk. Har man distribusjon gjennom andre butikkar eller partnerar og er dette riktig for din framtidige satsing?

#### 4. Kunderelasjon

Kva slags relasjon skal du ha til dine kundar? Korleis skal du bygge lojalitet med dei og kommunisere med de? Det er viktig å ha reflektert over korleis du skal skape dialog med dine kundar. Kva gjør vi i dag? Korleis oppretthaldast gode kunderelasjonar over tid? Kven er dine viktigaste konkurrentar?

#### 5. Inntekts strømmar

Kor kommer inntektene frå i dag og kor ynskjer man at de skal komme? Eventuelt andre inntektskjelder? Innteningsmodell er utrolig viktig å innovere rundt da det kan gi helt nye sekundære eller primære inntektskjelder.

#### 6. Ressursar

Kva for ressursar har du i dag og kva trenger du av ressursar framover? Dette kan være av fysiske lokalar, human kapital eller kompetanse. Kompetanse og personlige eigenskapar som gjør deg/dere spesielt eigna til å utvikle og drive bedrifta? Kva for viktige ressursar og tilleggskompetanse trenger bedrifta både på kort og lang sikt for å realisere forretningside og kundeverdien ("verdiløftet")? Kva for gjennomføringsevne har bedrifta?

#### 7. Aktiviteter

Kva for aktiviteter og sett med aktiviteter må vi gjøre for å kunne understøtte innteningsmodellen vår eller gjøre oss meir kjent i marknaden? Kva for aktiviteter har en direkte effekt på vår framtidige innteningsmodell? Samansetninga her skal være gjennomførbart og skalerbart. Kva for aktiviteter må bedrifta sjølv utføre og kva for aktiviteter kan/må settas ut til andre? Kva er de mest kritiske faktorar for å lykkes mht lønnsam kommersialisering?

#### 8. Samarbeidspartnarar

Er man avhengig av noen nøkkel partnerar for å gjennomføre verdiløftet sitt? Kva for strategiske partnerar trenger man for å kunne eventuelt klare å oppnå nye inntektsstrømmar eller for å nå ut i nye salskanaler? Kva for partnerar og leverandører samarbeider bedrifta med for å kunne levere på sitt verdiløfte? Kva er avgjørande viktig på kort og på lenger sikt?

#### 9. Kostnadsstruktur

Korleis er kostandene satt saman? Er det noen kostander som blir kuttet dersom vi endrar salskanaler og vil dette være med å underbygge nye inntektskjelder? Kva for kostnader vil bedrifta ha for å utvikle og drifte sitt forretningskonsept?