









<p>Partnere (8) Hvem er vores vigtigste partnere Hvem er vores leverandører? Hvilke Aktiviteter udfører vores partnere? Hvilke Ressourcer køber vi ind hos vores partnere?</p> 	<p>Aktiviteter (7) Hvilke aktiviteter kræves af vores: - værdifaktorer? - kunderelationer? - vej til kunderne? - indtægtskilder?</p> 	<p>Værdifaktorer (2)  Hvilken værdi skaber vi for kunderne? Hvilke af kundernes problemer løser vi? Hvilke af vores kunders behov opfylder vi? Unique selling points?</p>	<p>Kunde- relationer (4)  Hvad er relationen mellem kunderne og os? Hvilke relationer foretrækker vore kunder? Hvilke kunderelationer gavner forretningen bedst? Hvordan skaber vi og vedligeholder disse faktorer? Betydning for kundernes oplevelse af os?</p>	<p>Kunder (1) Hvem skaber vi værdi for? Hvem er vores vigtigste kunder? Hvad er vores kundesegmenter?</p> 
<p>Omkostninger (9) Hvor er de vigtigste omkostninger i forretningsmodellen? Hvilke ressourcer er meste omkostningstunge? Hvilke aktiviteter er meste omkostningstunge?</p> 		<p>Indtægter (5) Hvilke værdifaktorer vil kunderne gerne betale for? Hvor meget er kunderne villige til at betale? Hvilke forskellige indtægtskilder er der? Hvor meget bidrager hver indtægtskilde til den total omsætning?</p> 	<p>Vejen til kunderne (3)  Kontaktformer? Hvordan når vi kunder? Hvordan hænger de forskellige veje sammen? Hvilke veje fungerer bedst? Hvilke veje er mest kost-effektive?</p>	