

Økonomiske Lag

Partnere

Hvem samarbejder du med?

Aktiviteter

Hvilke aktiviteter skal udføres for at skabe værdien?

Værdiudsagn

Hvilken værdi sælger du?

Kunderelation

Hvordan er dit kundeforhold før, under og efter købet?

Kundesegmenter

Hvem køber din ydelse?

Ressourcer

Hvilke ressourcer er nødvendige for at udføre aktiviteterne?

Kanaler

Hvordan kommunikerer du med kunden?

Omkostninger

Hvilke omkostninger har du?

Indtægter

Hvor kommer pengene fra?