

# Utveckla din affärsmodell

## Business Model Canvas

### Nyckelpartners

Beskriv vilka externa partners som krävs för att leverera ditt värdeerbjudande.

Hur arbetar dina partners med hållbarhet?

Delar ni samma värderingar?

Bidrar dina partners/leverantörer till långsiktighet och trygghet i värdekedjan?

Hur kan de möjliggöra cirkularitet i din affärsmodell?

### Nyckelaktiviteter

Vilka nyckelaktiviteter krävs för att leverera ditt värdeerbjudande? Beskriv de viktigaste aktiviteterna för din satsning. Det kan t.ex. vara lansering, anställning, teknikutveckling och patent.

Hur kan nyckelaktiviteterna utföras på ett mer hållbart sätt?

### Nyckelresurser

Vilka nyckelresurser krävs för att leverera ditt värdeerbjudande?

Beskriv vilka resurser som behövs i form av arbetskraft, kompetens, kapital, material, digital plattform, patent m.m. för att genomföra dina aktiviteter.

Vilka nyckelresurser behöver du för att implementera och öka cirkulariteten i din affärsmodell?

### Värdeerbjudande

Vilket värde skapar du för dina kunder? Vilka behov kan du uppfylla?

**Beskriv:**

- Kundens problem
- Din lösning på problemet (dvs din produkt/tjänst)
- Lösningens fördelar
- Dina konkurrenter

Löser produkten/tjänsten några miljö- eller samhällsproblem? Skapas ett värde för miljö och samhälle? På vilket sätt är det i så fall en del av värdeerbjudandet? Hur kan ett ökat fokus på hållbarhet skapa ytterligare konkurrensfördelar?

Hur kan din affärsmodell bli mer cirkulär, t.ex. genom att erbjuda din produkt som tjänst/funktion? Ger din produkt/tjänst upphov till restflöden som kan addera värde till affärsmodellen, exempelvis genom industriell symbios?

### Kundrelationer

Vilken typ av relationer ska du etablera med dina kunder?

Beskriv på vilket sätt du ska interagera med dina kunder, t.ex. via support, service, genom ett community eller samskapande.

Är kommunikationen inkluderande och transparent?

Kan du påverka och uppmuntra till ett mer cirkulärt kundbeteende kring din produkt/tjänst genom olika incitament och genom att utbilda din kund?

### Kanaler

Genom vilka kanaler vill dina kunder bli nådda? Hur vill du nå dem? Beskriv på vilket sätt du ska sälja ditt erbjudande till dina kundgrupper, t. ex. genom webbhandel, återförsäljare, leasing eller direktförsäljning.

Kan du introducera ett system för återtagande för att möjliggöra till exempel återtillverkning, återanvändning, reparation eller återvinning? Kan du använda dig av incitament såsom pant eller rabatt?

### Kundsegment

För vem skapar du värde? Vilka är dina kunder?

Dela upp dina kunder i segment eller lämpliga grupperingar.

Nu kan du anpassa din produkt/tjänst mot respektive målgrupp samt prioritera mellan grupperna.

Är kundsegmenten inkluderande och fria från diskriminering? Om det finns några restflöden från din produkt, vem är i så fall kund/partner för dessa?

### Kostnader

Verksamheten kommer att generera kostnader.

Beskriv de huvudsakliga kostnadsområdena, t. ex. personal, teknikutveckling och patent.

Finns det även kostnader för eventuell återtillverkning/återvinning eller restflöden?

Vilka kostnader kan försvinna/minska genom en mer cirkulär affärsmodell?

### Intäkter

Vad är dina kunder villiga att betala för?

Hur och när sker betalningarna?

Beskriv hur du ska ta betalt för dina produkter eller tjänster.

Finns det outnyttjade intäkter för eventuell återtillverkning/återvinning eller restflöden?

Vilka ytterligare intäktsflöden kan du skapa genom en mer cirkulär affärsmodell?

### Negativ påverkan

Vilken negativ påverkan har din affärsmodell på planet och samhälle?

Vad behöver du göra för att minska din negativa påverkan?

Riskerar detta att skada varumärke och kundrelationer?



### Påverkan

Vilken påverkan har din affärsmodell på planet och samhälle?

















### Positiv påverkan

Vilken positiv påverkan har din affärsmodell på planet och samhälle?

Hur kan du ytterligare öka din positiva påverkan? Vilket värde tillför detta varumärke och partners?

# Utveckla din affärsmodell

## Business Model Canvas

 Nyckelpartners	 Nyckelaktiviteter	 Värdeerbjudande	 Kundrelationer	 Kundsegment
	 Nyckelresurser		 Kanaler	
 Kostnader		 Intäkter		
 Negativ påverkan		 Påverkan		 Positiv påverkan
