

Social Business Model Canvas

GJENNOMFØRING

VERDISKAPING

MARKEDET

TEAMET

Hva slags kompetanse/styrker har du?
Hvilke verdier har du (vektlegger du)?
Hva liker du å gjøre?

VIKTIGE AKTIVITETER

Hvilke tjenester eller produkter skal du tilby?

SOSIALT UNIKT VERDITILBUD

Hva tilbyr du, og hvorfor er det bedre enn andre alternativ?

SALGSKANALER

For målgruppe og kunde

MÅLGRUPPE FOR VIRKSOMHETEN

Hvem har direkte nytte av tilbudet?

VIKTIGE RESSURSER

Personer, maskiner, rettigheter/
lisenser? Hvilke rådgivere og investorer
vil du jobbe med?

SOSIAL EFFEKTMÅLING

Hvordan synliggjøre sosiale effekter som
skapes av virksomheten?

KUNDER

Hvem er betalende kunde?

SAMARBETSPARTNERE/ INTERESSETER

Hvilke er deres viktigste partnere?

KUNDVERDI

Hva vil kundene ha fra denne
tjenesten?

KONKURRENTER

Hvem andre gjør det du vil gjøre?

KOSTNADER

Hvordan ser de ulike ordinære kostnadene ut?

RESULTAT

Hva skal overskuddet brukes til?

INNTEKTER

Hvordan ser de ordinære inntektene ut?