

GENOMFÖRANDE

VÄRDESKAPANDE

MARKNADEN

TEAMET

Vilka kompetenser/styrkor har ni?
Vilka värderingar har ni?
Vad älskar ni att göra?

VIKTIGA AKTIVITETER

Vilka tjänster eller produkter ska erbjudas?

SOCIALT UNIKT VÄRDEERBJUDANDE

Vad erbjuder ni och varför är det
bättre än andra alternativ?

FÖRSÄLJNINGSKANALER

För målgrupp och kund.

MÅLGRUPP FÖR VERKSAMHETEN

Vem eller vilka har direkt nytta av
erbjudandet?

VIKTIGA RESURSER

Personer, maskiner, rättigheter/licenser?
Vilka rådgivare och investerare vill ni
jobba med?

SOCIAL EFFEKTMÄTNING

Hur redovisas sociala effekter som skapas
av verksamheten?

SAMARBETSPARTER/ INTRESSETER

Vilka är era viktigaste partners?

KUNDVÄRDE

Vad vill kunderna ha från denna vara
eller tjänst?

KONKURRENTER

Vilka andra gör det ni vill göra?

KUNDER

Vem är betalande kund?

KOSTNADER

Hur ser de olika uppskattade kostnaderna ut?

RESULTAT

Vad ska överskottet användas till?

INTÄKTER

Hur ser de uppskattade intäkterna ut?