

<p>PARTNERE</p>  <ul style="list-style-type: none"> • Hvem er partnerne våre? • Hvilke leverandører har vi? <p style="text-align: right;">8</p>	<p>AKTIVITETER</p>  <ul style="list-style-type: none"> • Hvilke kjerneaktiviteter må vi selv utføre for å levere på verdiløftet? <p style="text-align: right;">7</p>	<p>VERDILØFTE</p>  <ul style="list-style-type: none"> • Hva slags verdi gir vi til kundesegmentene våre? • Hvilket problem løser vi for kundene? • Hvilke kundebehov tilfredsstiller vi? <p style="text-align: right;">2</p>	<p>KUNDERELASJON</p>  <ul style="list-style-type: none"> • Hvordan opprettholder vi en relasjon til våre kundesegmenter over tid? <p><i>(eks. personlig oppfølging, automatiserte eposter, nyhetsbrev)</i></p> <p style="text-align: right;">4</p>	<p>KUNDESEGMENT</p>  <ul style="list-style-type: none"> • Hvem skaper vi verdi for? • Hvem er våre viktigste kunder? <p style="text-align: right;">1</p>
<p>KOSTNADER</p>  <ul style="list-style-type: none"> • Hva er de viktigste kostnadene i forretningsmodellen? <p style="text-align: right;">9</p>	<p>INNTEKTSSTRØMMER</p>  <ul style="list-style-type: none"> • Hva tar vi oss betalt for i dag? • Hvordan tar vi oss betalt? <p style="text-align: right;">5</p>			
<p>RESSURSER</p>  <ul style="list-style-type: none"> • Hvilke ressurser må vi ha for å levere på verdiløftet? <p><i>(Inkludert fysiske, økonomiske, kunnskaper og bemanning)</i></p> <p style="text-align: right;">6</p>	<p>KANALER</p>  <ul style="list-style-type: none"> • Gjennom hvilke kanaler når vi våre kunder? <p style="text-align: right;">3</p>			

