

LIIKETOIMINTAMALLIPOHJA

Kun olet suorittanut GSC:n, voit käyttää Osterwalderin ja Pigneurin (2010) luomaa ja laajimmin käytettyä liiketoimintamallinnustyökalua Business Model Canvas (BMC). GSC:ssä tuotetut tiedot voidaan nyt siirtää liiketoimintamallin yhdeksään lohkoon. GSC:n tietojen siirtämisen perinteiseen Liiketoimintamalliin etuna on, että se tarjoaa selkeän ja kattavan yleiskuvan liiketoimintamallista tiiviissä visuaalisessa muodossa.

LIIKETOIMINTAMALLIPOHJA

AVAINKUMPPANIT

Keitä ovat tärkeimmät yhteistyökumppanimme?

YDINTOIMINNOT

Mitä keskeisiä toimintoja arvolutauksemme edellyttävät?

ARVOLUPAUKSET

Mitä arvoa me tuotamme asiakkaalle?

ASIAKASSUHTEET

Minkälaista suhdetta kukin asiakassegmenttimme odottaa meidän luovan ja ylläpitävän heidän kanssaan?

ASIAKASSEGMENTIT

Kenelle luomme arvoa?

AVAINRESURSSIT

Mitä avainresursseja arvolutauksemme edellyttävät?

KANAVAT

Minkä kanavien kautta asiakassegmenttimme halutaan tavoittaa?

KULURAKENNE

Mitkä ovat liiketoimintamalliimme liittyvät tärkeimmät kustannukset?

TULONLÄHTEET

Mistä arvosta asiakkaamme ovat todella valmiita maksamaan?