

Planleggjing er viktig – gå Gründig til verks!

Forretningsmodell støtteressursar

Forretningsmodell – oversikt

1. Forretningsidé

Kva er forretningsidéen din?
Kva er formålet med ideen din?

2. Kundegrupper

Kven er kundane dine?
Kva for behov eller problem har dei?

3. Produkt/Tenester

Kva skal bedrifta di tilby?
Korleis løyser produkta eller tenestene dine problema til kundane?

4. Inntektsmodellar

Korleis skal bedrifta di tene pengar?
Vil du selje produkt, tenester, abonnement eller bruke andre inntektsmodellar?

5. Ressursar

Kva treng du for å lykkast?
Kva for ferdigheiter, utstyr eller finansiering vil du trenge?

6. Nøkkelaktivitetar

Kva er dei viktigaste aktivitetane bedrifta di må gjere for å lykkast?
Korleis vil du gjennomføre dei?

7. Partnerar

Kven kan hjelpe deg med å nå måla dine?
Kven vil vere viktige samarbeidspartnarar?

8. Kostnader

Kva er dei største kostnadane for bedrifta di?
Korleis vil du betale for dei?

Case 1: Møbeltrekkmeister

Bransje: Møbelreparasjon

Inntektsmodell: Sal av tenester

Beskriving: Maria er flink med hendene og elsker å fikse ting. Ho har lagt merke til at mange i nabolaget hennar har gamle møblar som treng nytt trekk. Maria bestemmer seg for å starte ei bedrift der ho hjelper folk med å reparere og fornye møblane sine. Ho tilbyr ulike tenester, som å byte ut slitte trekk eller gjere småreparasjonar. For å tene pengar på dette tar ho betalt for arbeidet ho gjer.

Forretningsmodell for Møbeltrekkmeister

Forretningsidé: Reparere og fornye møblar for kundar i nærområdet.

Forretningsmodell for Møbeltrekkmeister

- 1. Kundegrupper:** Folk i nabolaget med gamle møblar som treng reparasjon eller fornying.
- 2. Produkt/Tenester:** Utskifting av slitte trekk og småreparasjonar.
- 3. Inntektsmodellar:** Tek betalt for tenestene ho tilbyr.
- 4. Ressursar:** Ferdigheiter i møbeltrekk, reparasjonsutstyr og ein arbeidsplass.
- 5. Nøkkelaktivitetar:** Reparere møblar, kjøpe materialar, marknadsføring.
- 6. Partnerar:** Leverandørar av møbelstoff og tilbehør.
- 7. Kostnader:** Materialar, verktøy og eventuell leige av arbeidsplass.

Case 2: Mobilapp for skulehjelp

Bransje: Teknologi og utdanning

Inntektsmodell: Abonnement

Beskriving: Sebastian er ein teknologientusiast som elsker å hjelpe andre. Han legg merke til at mange av vennene hans slit med lekser, så han bestemmer seg for å lage ein app som gir rettleiing og støtte til elevar. Appen vil innehalde videoar og øvingar som hjelper elevar med ulike skulefag. For å tene pengar på appen planlegg Sebastian å bruke ein abonnementsmodell der brukarane betaler ei månadleg avgift for tilgang til innhaldet.

Forretningsmodell for Mobilapp for skulehjelp

- 1. Forretningsidé:** Lage ein app som hjelper elevar med lekser og skolefag.
- 2. Kundegrupper:** Elevar som treng hjelp med lekser og skulefag.
- 3. Produkt/Tenester:** App med rettleiing, videoar og øvingar.
- 4. Inntektsmodellar:** Abonnement der brukarane betaler ei månadleg avgift.
- 5. Ressursar:** Programmeringsevner, tilgang til lærarar eller ekspertar og ein datamaskin.
- 6. Nøkkelaktivitetar:** Utvikling av appen, produksjon av innhald og marknadsføring.
- 7. Partnerar:** Lærarar eller ekspertar som kan hjelpe med innhaldet.
- 8. Kostnader:** Utviklingskostnader, marknadsføring og vedlikehald av appen.

Case 3: Fotostudio

Bransje: Fotografi

Inntektsmodell: Sal av produkt og tenester

Beskriving: Emma elsker å ta bilde og bestemmer seg for å starte eit fotostudio. Ho tilbyr ulike tenester som portrettfotografering, bryllupsbilde og produktfotografering. Emma tener pengar ved å selje fotografipakkar til kundane sine, inkludert utskrift av bilde og digitale kopiar. Ho ønskjer å skape eit unikt studio der kundane kan komme for å ta flotte bilde til spesielle anledningar.

Forretningsmodell for Fotostudio

- 1. Forretningsidé:** Tilby profesjonell fotografering for ulike anledningar.
- 2. Kundegrupper:** Folk som treng fotografering for spesielle anledningar.
- 3. Produkt/Tenester:** Fotografipakkar, inkludert utskrift og digitale kopiar.
- 4. Inntektsmodellar:** Sal av produkt og tenester knytte til fotografering.
- 5. Ressursar:** Kamera, fotostudio og redigeringsprogramvare.
- 6. Nøkkelaktivitetar:** Fotografering, redigering og kundeservice.
- 7. Partnerar:** Leverandørar av fotoutstyr og utskriftstenester.
- 8. Kostnader:** Utstyr, leige av studio og programvare.