

Planlegging er viktig – gå Gründig til verks!

Forretningsmodell støtteressurser

Forretningsmodell – oversikt

1. Forretningsidé

Hva er din forretningsidé?
Hva er formålet med ideen din?

2. Kundegrupper

Hvem er kundene dine?
Hva slags behov eller problemer har de?

3. Produkter/Tjenester

Hva skal bedriften din tilby?
Hvordan løser produktene eller tjenestene dine kundenes problemer?

4. Inntektsmodeller

Hvordan skal bedriften din tjene penger?
Vil du selge produkter, tjenester, abonnementer, eller bruke andre inntektsmodeller?

5. Ressurser

Hva trenger du for å lykkes?
Hvilke ferdigheter, utstyr eller finansiering vil du trenge?

6. Nøkkelaktiviteter

Hva er de viktigste aktivitetene bedriften din må gjøre for å lykkes?
Hvordan vil du gjennomføre dem?

7. Partnere

Hvem kan hjelpe deg med å nå målene dine?
Hvem vil være viktige samarbeidspartnere?

8. Kostnader

Hva er de største kostnadene for bedriften din?
Hvordan vil du betale for dem?

Case 1: Møbeltrekkmester

Bransje: Møbelreparasjon

Inntektsmodell: Salg av tjenester

Beskrivelse: Maria er flink med hendene og elsker å fikse ting. Hun har lagt merke til at mange i nabolaget hennes har gamle møbler som trenger nytt trekk. Maria bestemmer seg for å starte en bedrift hvor hun hjelper folk med å reparere og fornye møblene sine. Hun tilbyr ulike tjenester, som å bytte ut slitte trekk eller gjøre småreparasjoner. For å tjene penger på dette tar hun betalt for arbeidet hun gjør.

Forretningsmodell for Møbeltrekkmester

- 1. Forretningsidé:** Reparere og fornye møbler for kunder i nærområdet.
- 2. Kundegrupper:** Folk i nabolaget med gamle møbler som trenger reparasjon eller fornyelse.
- 3. Produkter/Tjenester:** Utskifting av slitte trekk og småreparasjoner.
- 4. Inntektsmodeller:** Tar betalt for tjenestene hun tilbyr.
- 5. Ressurser:** Ferdigheter i møbeltrekk, reparasjonsutstyr, og en arbeidsplass.
- 6. Nøkkelaktiviteter:** Reparere møbler, kjøpe materialer, markedsføring.
- 7. Partnere:** Leverandører av møbelstoffer og tilbehør.
- 8. Kostnader:** Materialer, verktøy, og eventuell leie av arbeidsplass.

Case 2: Mobilapp for skolehjelp

Bransje: Teknologi og utdanning

Inntektsmodell: Abonnement

Beskrivelse: Sebastian er en teknologientusiast som elsker å hjelpe andre. Han legger merke til at mange av vennene hans sliter med lekser, så han bestemmer seg for å lage en app som gir veiledning og støtte til elever. Appen vil inneholde videoer og øvelser som hjelper elever med ulike skolefag. For å tjene penger på appen, planlegger Sebastian å bruke en abonnementsmodell hvor brukerne betaler en månedlig avgift for tilgang til innholdet.

Forretningsmodell for Mobilapp for skolehjelp

- 1. Forretningsidé:** Lage en app som hjelper elever med lekser og skolefag.
- 2. Kundegrupper:** Elever som trenger hjelp med lekser og skolefag.
- 3. Produkter/Tjenester:** App med veiledning, videoer og øvelser.
- 4. Inntektsmodeller:** Abonnement hvor brukerne betaler en månedlig avgift.
- 5. Ressurser:** Programmeringsevner, tilgang til lærere eller eksperter, og en datamaskin.
- 6. Nøkkelaktiviteter:** Utvikling av appen, produksjon av innhold, og markedsføring.
- 7. Partnere:** Lærere eller eksperter som kan hjelpe med innholdet.
- 8. Kostnader:** Utviklingskostnader, markedsføring, og vedlikehold av appen.

Case 3: Fotostudio

Bransje: Fotografi

Inntektsmodell: Salg av produkter og tjenester

Beskrivelse: Emma elsker å ta bilder og bestemmer seg for å starte et fotostudio. Hun tilbyr ulike tjenester som portrettfotografering, bryllupsbilder og produktfotografering. Emma tjener penger ved å selge fotografipakker til kundene sine, inkludert utskrift av bilder og digitale kopier. Hun ønsker å skape et unikt studio hvor kundene kan komme for å ta flotte bilder til spesielle anledninger.

Forretningsmodell Skjema for Fotostudio

- 1. Forretningsidé:** Tilby profesjonell fotografering for ulike anledninger.
- 2. Kundegrupper:** Folk som trenger fotografering for spesielle anledninger.
- 3. Produkter/Tjenester:** Fotografipakker, inkludert utskrift og digitale kopier.
- 4. Inntektsmodeller:** Salg av produkter og tjenester knyttet til fotografering.
- 5. Ressurser:** Kamera, fotostudio, redigeringsprogramvare.
- 6. Nøkkelaktiviteter:** Fotografering, redigering, og kundeservice.
- 7. Partnere:** Leverandører av fotoutstyr og utskriftstjenester.
- 8. Kostnader:** Utstyr, leie av studio, programvare.