

SDG BUSINESS MODEL CANVAS SKABELON

Vigtige partnerskaber/leverandører Hvem er vores vigtigste partnere? Hvem er vores vigtigste leverandører?	Vigtige processer og aktiviteter Hvilke hovedaktiviteter kræver vores value proposition?	Value proposition Hvilken værdi skaber vi for kunden? Hvilke andre interessenter kan vi påvirke eller tilføre værdi og hvordan gør vi det?	Kunderelationer Hvilken type relation forventer kunden at vi etablerer og vedligeholder med dem?	Kundesegmenter Hvem skaber vi værdi for?
	Vigtige ressourcer Hvilke nøgleressourcer kræver vores value proposition?		Kanaler Gennem hvilke kanaler ønsker vores kunder at blive nået?	
Indtægt Hvad bliver vi betalt for?			SDG påvirkning Hvordan bidrager vores løsning til SDG'erne?	
Omkostning Hvad er de vigtigste omkostninger forbundet med vores forretningsmodel?				