Business model canvas för värdeskapande lärande

NÄTVERK/PARTNERS

Vilka samarbetspartners behöver ni och vilka kontakter behöver tas?

NYCKELAKTIVITETER

Vilka avgörande processer och aktiviteter är det som skall utföras?

NYCKELRESURSER

Vilka resurser och vilken utrustning och kompetens behövs?

ERBJUDANDE

Vad är värdeerbjudandet?

Vilken fråga är det ni skall ställa till eleverna? / Hur skall de involveras?

Vad skall er verksamhet syfta till för eleverna/mottagarna?

KUNDRELATIONER

På vilket sätt skall ni samarbeta med eleverna eller mottagarna?
Hur skall ni hålla engagemanget vid liv?

DISTRIBUTIONSKANALER

När skall arbetat ske?
Hur skall ni nå externa mottagare

KUNDSEGMENT

Vilken elevgrupp skall ni arbeta med?

Vilka externa mottagare finns?

PERSONEN/ TEAMET

Vad kan ni?
Vad driver er?
Vilka känner ni?

KOSTNADER

Vilka kostnader uppstår och vad kan behöva stå tillbaka?

INTÄKTER/ VÄRDEN

Vilka värden vill ni uppnå för eleverna (kunskap och förmågor)?

Vilka värden vill ni skapa för externa mottagare?

En bearbetning av modellen Business Model Canvas, efter Osterwalder & Pigneur (2010)