

## Forretningsmodel

### Forretningsmodellen anvendes til at udfordre virksomheden på nye eller eksisterende værdiydelser.

Når du laver en forretningsmodel, bliver du skarp på, hvem virksomhedens kunder er, hvilke værdiydelser der er brug for, og hvordan de produceres.

Modellen anvendes både i analysefasen og i løsningsfasen. Kunden får analyseret sin forretningsmodel og får en plan for forretningsudvikling.

Med forretningsmodellen kan du videreudvikle det eksisterende forretningsgrundlag og den eksisterende forretningsmodel hos landmanden eller bygge nye.

Du leverer følgende til kunden:

- Afklaring af forretningsgrundlaget
- Afklaring af forretningsmodellen
- Fornyelse af forretningsgrundlaget (inkl. en business case)
- Fornyelse af forretningsmodellen
- Implementering af de fornyede elementer.

Kundens udbytte er:

- En gennemarbejdet model for virksomheden
- Styrkelse af forretningsideen
- Blik på alle relevante områder af forretningen, hvilket skaber overblik
- Forretningsmodellen kan bruges i forhold til rådgivere, investorer mv.

Forretningsmodellen er et vigtigt dokument både før og efter opstarten af en virksomhed. Formålet med forretningsmodellen er, at kunden og dennes samarbejdspartnere får et helt klart billede af virksomheden. Derfor er det en god ide at afsætte tid til at gøre det grundigt.

Forretningsmodellen udarbejdes typisk af ejeren og de ledende medarbejdere, evt. med deltagelse af samarbejdspartnere.

#### Tidsforbrug

Forretningsmodellen vil kunne gennemføres på max. 2 timer.

#### Målgruppen

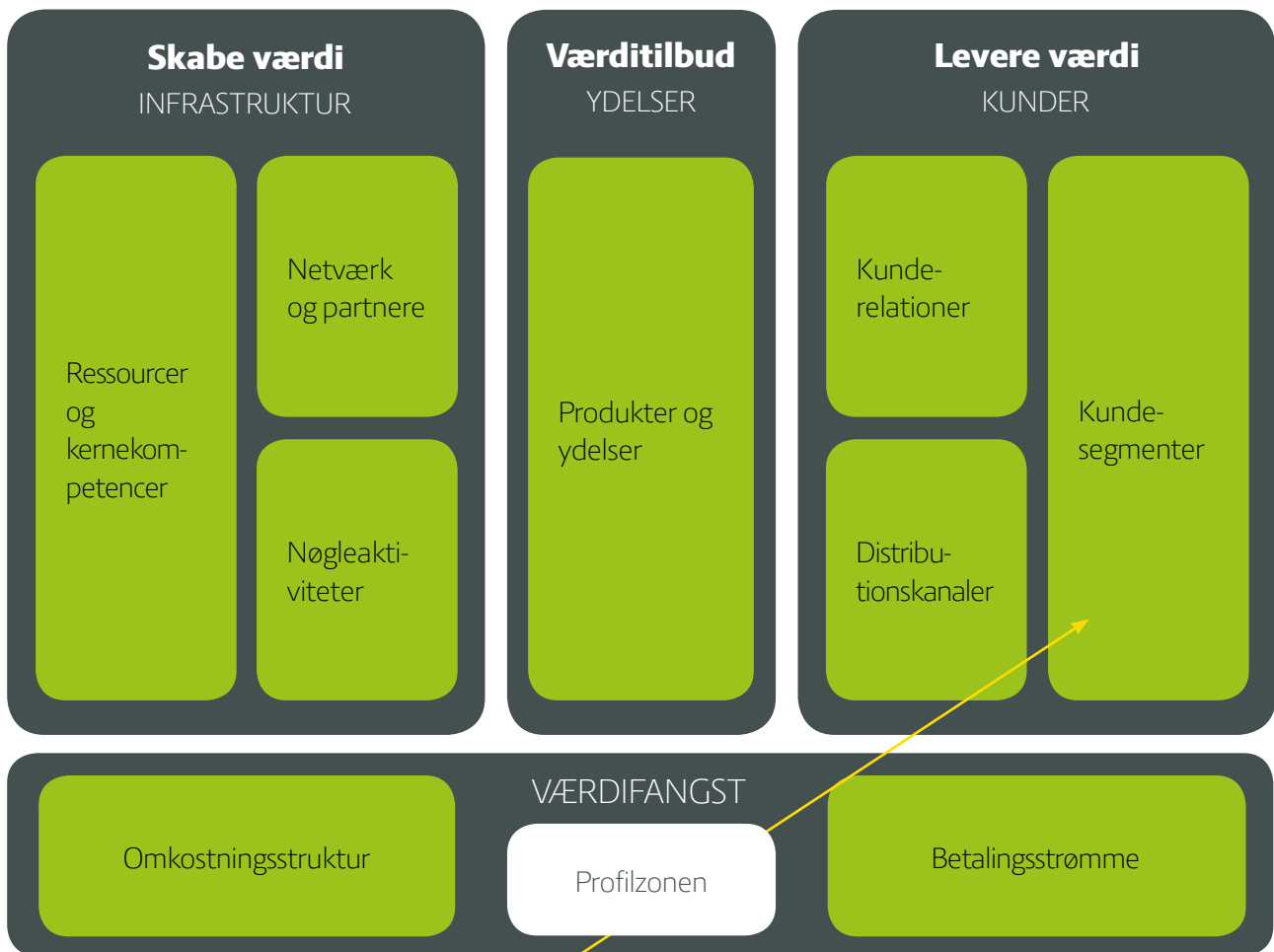
Bedrifter, der hører til segmentet vækst eller diversifikation.



Se 'European Agricultural Fund for Rural Development' (EAFRD)



# Uddybning af forretningsmodellen



## Kundesegmenter - eksempel på spørgsmål

- Hvem skaber vi værdi for? Hvem skaber vi ikke værdi for? Kender vi vores kunder og deres behov godt nok?
- Hvordan når vi hidtil ignorerede kunder eller ikke-kunder?
- Hvordan får vi eksisterende kunder til at forbruge mere?
- Hvilke kundesegmenter betjener vi?
- Hvad er vores indtjenings- og omkostningsposition i forskellige kundesegmenter?
- Kan omkostningerne udregnes for hvert kundesegment?
- Kan vi segmentere/resegmentere vores kunder anderledes, så det skaber større værdi?

Få inspiration til at stille de rigtige spørgsmål, der kan hjælpe i udfyldelsen af modellens forskellige dele på [landbrugsinfo.dk/vaerktoejskassen](http://landbrugsinfo.dk/vaerktoejskassen)

## Hjemmeside og links

Skabelon og spørgeguide kan du hente på [landbrugsinfo.dk/vaerktoejskassen](http://landbrugsinfo.dk/vaerktoejskassen)

Læs mere om forretningsmodeller på [businessmodelgeneration.com](http://businessmodelgeneration.com)  
Her kan du også downloade en app til din iPad og lave dine egne forretningsmodeller

## Support

Specialkonsulent  
Ivan Damgaard  
[ivd@vfl.dk](mailto:ivd@vfl.dk) / 8740 5036

DEC 13