

## Skabe værdi

### INFRASTRUKTUR

**Ressourcer og Kernekompetencer**  
Hvad skal jeg kunne og hvilke maskiner/teknologi?

**Nøgleaktiviteter**  
Hvad skal jeg selv lave?

**Netværk og Partnere**  
Hvem skal jeg arbejde sammen med for at kunne levere ydelserne?

## Værditilbud

### YDELSER

**Produkter og ydelser**  
Hvad kan jeg levere til kunderne?  
(Mad, oplevelser, sundhed, kvalitet)

## Levere værdi

### KUNDER

**Kunderrelationer**  
Kernekunder eller strøgekunder?

**Kundesegmenter**  
Hvem vil jeg sælge til?

**Distributionskanaler**  
Hvordan skal varerne bringes ud til kunderne? Hvordan vil jeg nå kunderne? – Markedsføring

## VÆRDI FANGST

**Omkostningsstruktur**  
Hvilke omkostninger har jeg til at frembringe ydelserne?

**Profitzonen**  
Hvad kan jeg tjene?

**Betalingsstrømme**  
Hvor kommer pengene fra?