

Liiketoimintamalli on strateginen työkalu, jota käytetään liiketoiminnan tai ratkaisun keskeisten elementtien reflektointiin. Se auttaa testaamaan, analysoimaan ja tarkentamaan, miten kukin komponentti edistää ongelman ratkaisemista ja arvon luomista. Tarkastelemalla eri näkökohtia, kuten asiakassegmenttejä, arvolupauksia ja kustannusrakenteita, voit hienosäätää ratkaisusi liiketoiminnallisuutta ja parantaa sen vaikutuksia.

Mikä on ratkaisun ainutlaatuinen arvo?

Mikä tekee ratkaisusta arvokkaan ja ainutlaatuisen käyttäjille tai asiakkaille ja miten se vastaa heidän erityistarpeisiinsa paremmin kuin vaihtoehdot?

Ketkä ovat tämän ratkaisun ensisijaiset käyttäjät tai asiakkaat?

Ketkä hyötyvät ratkaisusta eniten ja miten heidän tarpeensa ja mieltymyksensä ovat vaikuttaneet ratkaisun suunnitteluun?

Mitä kanavia käytetään ratkaisun toimittamiseen?

Minkä menetelmien, alustojen, ja viestintäkanavien kautta ratkaisu tarjotaan käyttäjille tai asiakkaille, ja ovatko nämä tehokkaimmat ja skaalautuvimmat vaihtoehdot?

Mikä on ratkaisun kustannusrakenne?

Mitkä ovat ratkaisun luomiseen ja toimittamiseen liittyvät pääasialliset kustannukset, ja miten se tuottaa tuloja tai tuottaa mitattavissa olevaa arvoa?

Mitkä ovat vaikutukset ympäröiviin yhteisöihin ja luonnonympäristöön, jos ratkaisu tuodaan markkinoille?

Mitkä ovat ratkaisun toteuttamisesta ympäröiville yhteisöille ja luonnonympäristölle aiheutuvat suurimmat kustannukset?

Mitä meidän pitäisi tehdä seuraavaksi liiketoimintamallin pohdinnan jälkeen tehdä ja kenen pitäisi tehdä mitä? Miksi?

Kuka tekee mitä tiimissämme, jotta voimme jatkaa projektiamme siten, että otamme mukaan liiketoimintamallin pohdinnasta saamamme opit? Mitä meidän pitäisi tehdä seuraavaksi?