

# Forretningsmodell – puslespel for verksemda

Namn på verksemd:

Dato:

<p><b>Del viktigaste partnarane</b></p> <p>Kva føretak, personar eller nettverk treng du for å kunna oppfylle verdiløftet?</p> <p>Hvem andre skal bidra?</p> <p>Hva kan andre bidra med?</p> <p>Eksempel:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Inn på tunet-mentor</li> <li>- Innovasjon Norge</li> <li>- Fylkesmannen i Hordaland</li> </ul>	<p><b>Kva er del viktigaste aktivitetane de sjølve gjer for å oppfylle verdiløftet?</b></p> <p>Hva kan du selv?</p> <p>Er det noen ting som jeg kan lære meg?</p> <p>Hvilke aktiviteter ønsker/kan/egner seg til kundegruppen?</p>	<p><b>Verdiløfte:</b></p> <p>Kva problem løysar verksemda for kunden? (Kva behov har kunden?)</p> <p>Verdiløftet og kundene hører sammen. Tenk hele tiden kunderettet, kundebehov/-ønsker.</p>	<p><b>Gjenkjøp - Kva relasjonar knyter du til kunden?</b></p> <p>Ryktespredning og inntrykk er viktig.</p> <p>Ha gjerne faste møteplaner med kunden/-ene.</p> <p>Tenk dialog, kommunikasjon for at forretningen din skal ha et positivt inntrykk utenifra.</p>	<p><b>Kva kundegruppe rettar du deg særleg mot?</b></p> <p>Begynn og tenk på kunder først! Hvor ligger drivkraften din? Hvilken gruppe brenner du for?</p> <p>De som kjøper tjenesten er din «kunde» som du skal selge produktet/ideen din til.</p> <p>Kunde (kjøper) v.s. bruker (målgruppe)</p> <p>Selge produktet: Det lønner seg å bruke MIN tjeneste fordi ... Dette må bevises og argumenteres. Bruk eksempler, finn fagstoff, forskning som viser til resultater osv.</p>
<p><b>Kva større kostnader treng du for å oppfylle verdiløftet?</b></p> <p><b>Faste kostnader – variable kostnader</b></p> <p>Kva aktivitetar og ressursar er dyrast?</p> <p>Regnestykket. Pris på tilbud og kostnadene med å få tilbudet til, må gå i hop – må være i balanse.</p>		<p><b>Korleis skaffa inntekter? Korleis betalar kunden?</b></p> <p><b>Prisnivå - Kva kostnad er kundegruppa villig til å betala?</b></p> <p>Få råd fra andre (IPT-tilbydere) om hvordan få forretningen til å lønne seg. Hør med andre IPT-tilbydere, hva de tar betalt. I starten må man bygge seg selv opp for å sikre fortjeneste.</p> <p>Forhandle gjerne med kjøper. Hva forventes for eksempel av type mat og mat-pris per person? Tenk på dyr/billig mat. Skive med pålegg eller gourmet? Synliggjør for kjøper hva ting koster. Lag gjerne en oversikt over alle utgifter og legg den frem for kjøper. Vis til hva kjøper (langsiktig) kan spare på ved å velge din tjeneste.</p>		