

# Business Model Canvas

Designed by:

5.25" Floppy Disk

Date:

01-04-2021

## Key Partners

- Chalmers tekniska högskola – bistår med handledning, undervisning och resurser som krävs för att kunna leverera vårt värdeerbjudande.

## Key Activities

- Mjukvaruutveckling.
- Kontinuerlig kommunikation med TA och beställare.

## Key Resources

Mänskliga resurser

- Lagmedlemmar med kompetens inom mjukvaruutveckling och kommersialisering av tekniska produkter.

Utvecklingsverktyg

- Android studio
- Github
- IntelliJ

Mellanmänskliga resurser

- God relation med aktörer inom hörselskyddsbranschen.

Scrum resources

- Trello

## Value Propositions

- Tids- och kostnadsbesparing genom automation av annars manuella och repetitiva aktiviteter.
- Ökad kvalitet genom att digitalisera handskrivna moment därigenom minska antalet minskat antalet mänskliga fel.
- Minskade leverantörskostnader genom minskning av leverantörers arbetsinsats.
- Designmässig uppgradering genom digitalt kundgränssnitt.

## Customer Relationships

- Nära relation med inslag av co-creation. Betoning på att bibehålla en nära och god relation med kunden.
- Vår relation med kunden är temporär och kommer bara pågå under projekttiden. Det finns alltså inga planer på att förlänga samarbetet framåt.

## Channels

- Beställarmöten veckovis för att utvärdera och diskutera processen samt demonstrera mjukvara.
- Överskickning av applikation vid projektets avslut.

## Customer Segments

Nischmarknad – primärt HEAR Nordic AB och eventuellt företag inom hörselskyddsbranschen med liknande processer.

Lösningen är skräddarsydd HEAR Nodric AB, som också är den enda tilltänkta kund i dagsläget. Däremot skulle struktur av lösningen och kod kunna återanvändas för ett bredare segment.