

# Business Model Canvas for Charizard

## Key Partners

- Privatpersoner som delar med sig av sina smultronställen. Smultronställen kan vara allt från ett äppelträd i en trädgård, ett svampställe i skogen eller mat.
- Early Adopters som kan hjälpa till att utveckla appen
- I framtiden → De företag som kan finansiera underhåll och utveckling av appen.

## Key Activities

- Utveckla appen
- Engagera användarna
- Marknadsföra tjänsten
- Analys av feedback för förbättring och underhåll

## Key Resources

- Utvecklingsteam
- Tvärfunktionella nätverkseffekter
- Användarna som ger feedback

## Value Proposition

### För delaren - Producer

- Du slipper slänga mat
- Du slipper transportera dig → hämtas
- Du kan dela dina smultronställen med vem du vill
- Bra smultronställe → hög rating

### För användaren - Consumer

- Du kan hämta det som redan finns lokalt istället för att köpa nytt
- Gratis
- Du får ta del av andras smultronställen istället för att leta
- Ratingsystem

### Övrigt

- Ekologist hållbart → tar tillvara på resurser
- Dynamiska roller i ekosystemet

## Customer Relationships

- Ratingsystem
- Kundsupport
- Self-service
- Kvalitet
- Review & feedback system

## Channels

- Word of mouth
- Google play
- Sociala medier

## Customer Segments

### Delare - Producers

- Folk som vill spara sina hittade smultronställen
- Folk som vill dela med sig av sina smultronställen
- Folk som vill bli av med överbliven frukt från ex fruktträd
- Folk som vill bli av med mat som passerat bäst före datum

### Användare - Consumers

- Folk som vill ta del av andras smultronställen
- Folk som vill ta tillvara på frukt/mat som annars slängs

## Cost Structure

- Value driven
- Kostnad för att lägga upp appen på Google play

## Revenue Streams

- Eventuellt att företag i framtiden får betala för att lägga upp sina farmers markets
- Eventuellt ha reklam i framtiden