

Business Model Canvas for Charizard

Key Partners

- Privatpersoner som delar med sig av sina smultronställen
- Early Adopters som kan hjälpa till att utveckla 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

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

För användaren

- Du kan hämta det som redan finns 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

- 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

- 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