Customer Segments

Key Partners



Kunder är partners på så vis att de kan hjälpa till i arbetet att utveckla systemet genom att upptäcka fel och förbättringspotential.

Eventuellt betalningslösning i framtiden.

Key Activities



Kommunikation med kunder för att finna förbättringspotential.

Utveckling av systemet för att minska antalet buggar, förbättra systemet för att få fler och nöidare kunder samt bredda funktionalitet och på så sätt bygga ett större värde som kan säljas.

Key Resources



Utvecklare av systemet, dess underhåll och förbättring.

Säljare som dessutom tillhandahåller god kundrelation.

Data som restauranger som de själva fyller i.

Value Propositions



Utskänkningsställe:

Lättare orderhantering

Minskade kostnader i jämförelse med pucksystem

Minskat behov av hårdvara och ökad hållbarhet

Restaurangbesökare:

Notifieras automatiskt när ordern är klar

Customer Relationships

Begränsad kundrelation där

majoriteten av aktiviteterna

(setup, inställningar etc.)



Utskänkningsställen, ex: Restauranger

Foodtrucks

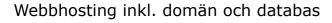
Pub/bar

Café

Restaurangbesökare



Cost Structure



Firebase



Revenue Streams











DESIGNED BY: Strategyzer AG





The makers of Business Model Generation and Strategyzer

Support erbjuds.

Ingen kundrelation med restaurangbesökare.

Channels

Webbsida.