










The Business Model Canvas

Designed for:
Group Queen - DAT257

Designed by:
Group Queen - DAT257

Date:
01/04/22

Version:
1

Key Partners  Utvecklare av Flutter-paket. Aktörer för app-distribution.	Key Activities  Kommunikation med kunder för att finna förbättringspotential. Utveckling av systemet för att minska antalet buggar, förbättra systemet för att få fler och nöjdare kunder samt bredda funktionalitet och på så sätt bygga ett större värde som kan säljas.	Value Propositions  Lättare administration av lokalerna och översikt av kapacitetsutnyttjande för företaget. Lättare bokning av platser för kontorsarbetare. Lättare för kontorsarbetare att se om det finns lediga platser på kontoret.	Customer Relationships  Support erbjuds administratören. Slutanvändare erbjuds ingen support. Begränsad kundrelation där majoriteten av aktiviteterna (setup, inställningar etc.) görs av kund.	Customer Segments  Företag med en eller flera kontorslokaler. Kontorsarbetare. Co-working spaces.
Key Resources  Utvecklare av systemet, dess underhåll och förbättring. Säljare som dessutom tillhandahåller god kundrelation. Data som företaget själva fyller i.			Channels  Smartphone-applikation för bokning. Web-interface för administration.	
Cost Structure  Webhosting inkl. domän och databas. Firebase. Löpande underhåll och säkerhetsuppdateringar. Licensavgifter för app-distribution.			Revenue Streams  Abonnemangstjänst för företaget/fastigheteägaren. Eventuellt premium-version med egen logga, anpassad SSO-inloggning och dylikt. Liten avgift för varje bokning.	



This work is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported License. To view a copy of this license, visit: <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.