Affärsmodell

Om **affärsidén är** **vad** vi erbjuder marknaden så är **affärsmodellen hur** det ska gå till att sälja varan eller tjänsten.

**Hur ska vi nå våra kunder?**

* Ska vi köra via e-handel.
* Ska vi ha egna butiker.
* Ska vi använda oss av återförsäljare?
* Pop-up butiker och visa produkten.
* Kombination av ovanstående.

**Egen tillverkning eller ska någon tillverka åt oss.**

* Kapitalintensivt med egen fabrik.
* Be någon tillverka åt oss kanske är mer rimligt.
* Om tjänster, ska vi ha underleverantörer. Outsourcing.

**Hur ska vi marknadsföra oss.**

* Direktreklam i brevlådan.
* Influensers?
* Sociala medier som Facebook, LinkedIn
* TV, Radioreklam.
* LinkedIn.
* Busshållplatser. Eller baktill på bussen.
* Ska vi vara med på mässor.
* Content marketing. Vi skriver om produkten vi säljer på ett trovärdigt och objektivt sätt. Man får ett rykte att veta vad man pratar.

**Vilken är vår målgrupp. T.ex B2C eller B2B eller båda?**

* Privatpersoner.
* Mindre företag i Göteborg.
* Hur vet vi var våra kunder finns.
* Företag i några branscher.

**Är den marknad vi vänder oss till mättad. Eller växer den?**

**Hur ska vi ta betalt?**

* Direktbetalning via kort eller kontanter
* Kundfaktura, dvs ge kunden kredit.
* Klarna.

**Gå internationellt?**

* Norden
* Europa
* Globalt

**Hur får vi våran produkt till Göteborg då vi har en utländsk leverantör?**

* Järnväg
* Lastbil
* Flyg
* En kombination