



Cost centers

Key partners

Whom do you need to work with to produce and deliver your solution?

<lifetime certified partners consortium>

<enterprise customers>

<IT industry partners>

- 2
-

Key activities

What do you need to do to produce, market, and deliver your solution?

- 2
- 1
-

Key resources

What do you need to have in order to produce, market and deliver your solution?

- 2
- 1
-

Value propositions

What problem do you solve and how do you solve it?

- 2
- automaatio toteutettuna No Code sovelluksella.
-
-

Profit centers

Customer relationships

How do you talk to your market about your solution?

- Käytämme myyntistrategiamme mukaisesti AIDA Mallia.
 - tietoisuus palvelumahdollisuuksista
 - kiinnostuksen luominen messut
 - webinaarit and twitch
 - blogiviestintä
- How do you acquire customers?
- kontaktointi linkedin
 - soitto ja tarjousprosessi.
 - sales pipeline 2.0

Channels

How do you deliver your solution to customers?

- ratkaisut toteutetaan SaaS palveluna asiakkaan ympäristöön integroituina päävälineen MS Office 365 sekä asiakkaan CMS.
- Where can customers find your solution?
- ratkaisuja ja tuotteita on esittelyssä Cloud Outlet Storessa.

Customer segments

Who needs your solution?

- 2
- 1

How many people need your solution right now?

- 2
- 1

How many people will eventually need your solution?

- 2
- 1

Cost structures

Asiantuntijuuden kehittäminen	5.000 eur
Markkinointi	15.000 eur
Myynnin tapahtumatuoantanto	15.000 eur

Revenue streams

tuntiveloitushinnoittelu 38,50 - 150 eur tunnilta plus alv.
 ratkaisuhinnoittelu
 projektihinnoittelu
 Consortium kumppanuus tuotot
 lisenssituoat