











The Business Model Canvas

Designed for: **Miniprojekt**

Designed by: **DES904e15**

On: **19/11-2015**
Iteration: **10**

Identified pattern: **Traditional business model**

<div><div><div>Key Partners</div><div></div></div><div><p>Producent af hardware - En fordelagtig partner der kan levere de NFC kort og fysisk login portaler som vores hardware designere har udviklet</p><p>Reduction of risk - aftalte med firmaer som LastPass og Yubikey der sørger for at de ikke begiver sig ind i samme løsning som os</p></div></div>	<div><div><div>Key Activities</div><div></div></div><div><p>Production - udvikling af løsningen, hardware og software</p><p>Produktoptimering - Aktiv vedligeholdelse af produktet og specielt sikkerhedsaspektet</p></div></div>	<div><div><div>Value Proposition</div><div></div></div><div><p>Convenience - det bliver lettere for ansatte at have sikre koder, uden at det bliver besværligt</p><p>Risk reduction - Forhindrer datatab på grund af dårlig sikkerhed</p><p>Cost reduction - reducerer tid brugt ved enten nye licenser, glemte koder eller andre problemer ved traditionelle koder</p></div></div>	<div><div><div>Customer Relationships</div><div></div></div><div><p>Dedicated personal assistance: Kontaktperson sørger for at kunden får mest ud af den udrullede system</p></div></div>	<div><div><div>Customer Segments</div><div></div></div><div><p>Segmented - virksomheder der har brug for at sikre data og deler koder på tværs af virksomheden</p><p>Virksomheder</p><ul style="list-style-type: none">• skræddersyet løsning• leveret pakkedløsning• leveret løsning til selv at sætte op</div></div>
<div><div><div>Key Resources</div><div></div></div><div><p>Se Ressourcer under "Resource based theory"</p></div></div>	<div><div><div>Samlet løsning</div><div></div></div><div><p>Samlet løsning - Samlet løsning der løser den specifikke virksomheds problem, pakken bliver integreret i de ansattes arbejdsgang så de ikke skal tænke sikkerhed, men sikkerheden er stadig i top, hvilket højner virksomhedens samlede sikkerhed</p></div></div>	<div><div><div>Channels</div><div></div></div><div><p>Awareness: Sælger der tager ud til virksomheder og fortæller om fordelene</p><p>Evaluation: Sikkerhedsevaluering af nuværende løsning, derefter demonstration af ny løsning</p><p>Purchase: Kontrakt med sælger</p><p>Delivery: Lever løsning og evt. installer hos kunden</p><p>After Sales: On-site support af kontaktperson til evaluering af det udrullede system</p></div></div>		
<div><div><div>Cost Structure</div><div></div></div><div><p>Value-driven - Tilpassede løsninger der skaber værdi. Vigtigere at finde den rette løsning i stedet for at spare på enkelte elementer</p><p>Variable cost - tilpasser pris til kundens behov for produkt og services</p></div></div>	<div><div><div>Revenue Streams</div><div></div></div><div><p>Asset sale: Køb af selve løsningen</p><p>Support: Support efter køb af en kundekontakt, med abonnementsordning</p><p>Dynamic pricing: Prisen fastsættes for hvert salg</p></div></div>			