

# Business Model Canvas

Designed for:

Agile Project

Designed by:

Xzibit

Date:

2022-03-30

Version:

V1.0

## Key Partners

A) Studentföreningar, studenter i sig.

B) Nyckelleverantörer är studenter

C) Alternativt leverantörer som vill använda vår plattform (typ studentapan)

D) Nyckelaktivitet är att tillhandahålla försäljningen av studentlitteratur (övrig också?)

E) Motivation för partnerskap

1) Erbjudande av marknadsplats  
2) Se historik av försäljare?  
3) Learning effect, lock in av kundbas vid inläring av plattformen samt att man som kund (köpare/säljare) har ett befintligt konto.

## Key Activities

A) En kontinuerlig förbättring av plattformen och se till att plattformen minst har samma funktionalitet om inte bättre som ens konkurrenters plattform.

B) Om plattformen ska erbjuda 3PL så är det en möjlig aktivitet  
C) Plattformen bidrar till värde i form av ett nätverk, såsom alla nätverk ökar värdet med antalet adopters.  
D) Kontinuerlig uppdatering av kurslitteratur, deras bilder, vilka kurser som använder specifik litteratur osv.

## Key Resources

A) Hemsida och dess server  
B) Möjligtvis app och dess server  
C) Kundbasen blir som en resurs, ju fler kunder -> desto större utbud (kvalitet och kvantitet). Network effect osv.  
D) Möjliga relationer till 3PL ökar även i värde desto större kundbas, en eventuell relation i sig är även ett värde

## Value Propositions

A) Enkelt att hitta din kurslitteratur för kommande kurser, sedan enkel att inspektera skick och rätt utgåva.

B) Kurslitteraturen i sig.

C) Rekommenderad kurslitteratur, t.ex. för andra året på industriell ekonomi. Plattformen bygger paketet åt kunden (köparen), enkel process.

D) Om man vill återsälja boken man köpte nyligen kan plattformen göra annonsen lätt genom att återanvända den föregående annonsen.

E) Varumärke i framtiden

F) Bekvämlighet/Tillgänglighet.

G) Ny Plattform, intressegivande.

H) Eventuell övrig litteratur.  
1) Kan kundanpassas, "eftersom du gillade x.y kanske du gillar x.z".

## Customer Relationships

A) Hemsida för C2C, till största delen självbetjäning men förslag från hemsidan beroende på årskurs och LP om ej för komplicerat.  
B) Kundservice för ökad trovärdighet där kund kontaktar vid problem eller frågor via telefon eller e-post.  
C) Eventuellt interaktion med kund m.h.a. utvärderingsenkät via e-post/sms efter genomförd transaktion.

## Channels

A) Marknadsföringskanal - mässor och företagshemsidan till en början, kanske direktreklam via e-post. Internetbaserad reklam  
B) Kommunikationskanal, telefon och e-post för kundservice. e-post eller sms efter transaktion till köpare för någon form av utvärdering.  
C) Köpkanal kopplat till Klarna eller eventuellt bankID. Eller båda, beror på komplexiteten i eventuell integrering.  
D) Leveranskanal, levereras via post eller 3PL.

## Customer Segments

A) Värdeskapande aktivitet för samtliga studenter på Chalmers och GU.  
1) Minst viktiga studenter är sistaårsstudenter LP4 - agerar bara säljare.  
2) Förstaårsstudenter med 5-årig utbildning viktigast, flest transaktioner över tid.

## Cost Structure

- A) Utveckling av appen, om extern kompetens krävs. Eventuell kostnad
- B) Hårdvara, såsom server. Liten kostnad, förmodligen bara en månadskostnad
- C) Domännamn, copyright, liten kostnad.
- D) Marknadsföring vid lansering. Sedan kontinuerlig marknadsföring. Störst kostnad
- E) Driva projektet till en förlust vid launch. Plattformen tar inte betalt av kund för försäljning, t.ex. 2 första böckerna är helt gratis att sälja och annonsera. Alternativkostnad.
- G) Kontinuerliga erbjudanden för att locka kunder, såsom att locka tillbaka gamla kunder med noll kostnad för försäljning

## Revenue Streams

- A) Annonsering?
- B) Fast avgift för transaktion? Eller dynamisk avgift beroende på utbud/efterfrågan eller bokens storlek?

Designed by: The Business Model Foundry ([www.businessmodelgeneration.com/canvas](http://www.businessmodelgeneration.com/canvas)). Word implementation by: Neos Chronos Limited (<https://neoschronos.com>). License: [CC BY-SA 3.0](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/)

NEOS CHRONOS BUSINESS MODEL CANVAS WORD