

# The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

On: Day Month Year  
Iteration: No.

## Key Partners



Ingen ligetil?  
Ved hvert aspekt af virksomheden er det nemt at finde alternative partners

## Key Activities



Vedligeholdelse og forbedring af anbefalings system med continuous updates

Tilpas system til hver enkelt kunde

Problem solving og Platform/network

## Key Resources



Ekspert machine learners (Human).

Grundlæggende fleksible anbefalings system vi kan tilpasse kontekster(Intellectual)

## Value Proposition



Der er en masse virksomheder der sælger produkter på nettet. De har logs med data for salg og hvem de har solgt til, men udnytter det ikke til at anbefale produkter.

Idé: Have erfaring der gør det nemt at tage ud til virksomheder og implementere et anbefalings system i deres kontekst - med henblik på mersalg

Vi tilbyder et produkt der er dyrt for hver virksomhed at lave for sig, men hvor vi kan tilbyde en løsning til overkommelig pris grundet vores viden og setup brugt til flere virksomheder som vi tilbyder anbefalings systemerne til.

## Customer Relationships



Personlig assistance i form af konsulent service.

Customer acquisition:  
Kunder får en prøveperiode. Giver dem indblik i effekt af system -> Betal derefter

Customer retention:  
Indsigt i deres specifikke implementation og bidrager med vedligeholdelse der af

## Channels

1. Hjemmeside, direkte kontakt
2. Antal salg alm vs. salg grundet anbefaling(F.eks. A/B test)
3. Direkte salg, website der faciliterer kontakt med interesserede kunder, prøve periode
4. Som konsulent
5. Konsulente retter mulige problemer/forbedringer

## Customer Segments



Virksomheder med webshops uden en personaliseret anbefalings komponent.

Dem som ikke har kompetencen til at bygge et anbefalings system for sig selv, eller dem som bare vil hyre nogle professionelle til at gøre det for dem i stedet for at gøre det selv.

Det er nemmere for dem at ansætte os end at skulle lære hvordan man benytter et API, udvikle selv, og skulle stå for tilpasning til data grundet deres manglende ekspertise gør at det ville kræve flere ressourcer at implementere selv.

## Cost Structure



Cost structure: Cost-driven, vi går efter et system der kan automatiseres efter initielt arbejde baseret. -- dog er value også vigtigt, så kan argumenteres for midt imellem  
Characteristics: Costs går op relativt til hvor mange kunder man har: Variable costs.  
Hvad koster mest: Ansatte(Altså ekspert machine learner key resource)  
Udregningsplatform hvis anbefalings udregninger skal foretages ved os.

## Revenue Streams



Usage fees - Hvor hver gang et produkt bliver solgt baseret på anbefalinger, tager vi en andel.  
Alternativt:  
Måske pris på implementering(konsulent service), og efterfølgende abonnement for service og opdatering af system