Designed for:

KEA

Hvs dette ikke sker, holder

kunderne op med at kommer

og der bliver ikke solgt nok til

at "revenue streams" er højere

sker som beskrevet i feltet med

end "cost structure"" og der

"cost structure".

Designed by:

Mette

Date: 08/05-18 Version:

# **Key Partners**

Vores kaffe indkøbes direkte fra

Solberg & Hansen i Norge. Det

gård eller kooperativ til vores risteri

betyder, at alle mellemled forsvin-

der, og at ingen eksportører eller

andre store aktører tager bondens

penge. Forhandlingen sker direkte

med kooperativet eller farmen, og

det er en langsigtet prissætning."

Hvis der ikke bliver omsat for

nok kan Espresso House ikke

betale "key partners" og

dermed er der ingen

forrestning.



Sælge kaffebønne, varme/kolde drikke samt mad/kage. Lave drikkevarer samt mad. Markedsføre.

Hvis det ikke bkver gjort er der intet at sælge og dermed ingen forretning

# **Key Resources**

**Key Activities** 



Ingredienser slagsfolk Cafeer Udstyr.

## **Value Propositions**

God kaffe



**Customer Relationships** 



Personligt

Dermed kommer kunderne igen og salgstallet stilger

# **Customer Segments**



Folk, der går op i kaffe og er klar på at betale for det. Folk, der kan lide at hygge.

Ved at kende kuderne, kan man tilpasse forretningen dette og dermed have en så høj indkomst som muligt, så caffeen kan blive ved med at holde "value propositions"



HVis der ikke er det, er der ingen forretning

### Channels



Cafeerne rundt i verden

espressohouse.com/

Dermed kommer der kunder og caffeen får solgt produkterne

### **Cost Structure**



Hvis dette ikke er højere end "revenue streams" kan "ket partners" ikke blive betalt og dermed er der ingen "key activities" hvilket vil sige, der ikke er noget for kunderne at købe. Derfor går forretningen konkurs.

# **Revenue Streams**



Skal være højere end "cost structure" eller sket, som beskrevet i "cost structure" feltet.













