**Asiakasryhmät (Customer segments)**

Tärkeimmät asiakkaamme ovat isommat yritykset, joille tuotamme kookkaampia ohjelmistoja. Myös muut asiakkaamme ovat tärkeitä, vaikka he ostaisivat vain palvelimen käyttöönsä.

**Arvolupauksemme (Value proposition)**

Meistä on monenlaista hyötyä asiakkaillemme, olemme valmiita työskentelemään tiiviisti yhteistyössä. Meistä on myös hyötyä jos haluaa palvelimen käyttöönsä.

Ratkaisemme asiakkaiden ongelmia ohjelmistoihin ja palvelimiin liittyen. Esimerkiksi jos joku ohjelmisto ei toimi, selvitämme ongelman ja korjaamme sen.

**Kanavat (Channels)**

**Asiakkaamme haluavat asioida kanssamme sähköpostin taikka puheluiden kautta.**

Tavoitamme asiakkaat sosiaalisen median ja sanomalehtien kautta.

Eri kanavat toimivat hyvin yhteen, mainostaminen on suhteellisen helppoa.

Mainostuksessa parhaiten toimii sosiaalinen media.

Sosiaalinen media, sopivalla hinnalla moni näkee mainoksen.

Erinomaisesti, monet käyttävät aikaa sosiaalisessa mediassa taikka sanomalehden parissa työmatkat.

**Asiakassuhteet (Customer relationships)**

Asiakkaat odottavat että luomme heidän kanssaan yhteistyötä täynnä olevan suhteen. Tällä varmistamme että asiakas saa haluamansa ohjelmiston.

Olemme kyenneet luomaan toimivia, pitkäkestoisia asiakasuhteita.

Asiakassuhteet tulevat meille melko halvaksi, he ostavat tuotteen/ palvelun ja tarjoamme sen ostajalle.

**Tulovirrat (Revenue streams)**

Asiakkaamme ovat valmiita maksamaan tuotteesta (ohjelmistosta) taikka palvelimesta ellei molemmmista. Asiakkaat maksavat tällä hetkellä palvelimesta ja ohjelmoinnista.

Maksu tapahtuu luottokortilla.

Tulovirrat kasvattavat liikevaihtoamme positiivisesti, olemme voittoa tavoitteleva yritys.

**Tärkeimmät resurssit (Key resources)**

**Arvolupauksemme edellyttää työntekijöitä, huoltopalvelua ja palvelimia.**

Internettiä tarvitsemme arvolupauksen lunastamiseksi.

Tarvitsemme suhteellinen isot tulot, jotta voimme varmistaa arvolupaukset.

**Tärkeimmät prosessit (Key activities)**

Meidän täytyy varmistaa että huoltopalvelu on saatavilla vuorokauden ympäri sekä palvelinten hyvä toimivuusprosentti. Puolestaan jotta asiakassuhteet toimivat, meidän täytyy olla halukkaita tekemään yhteistyötä heidän kanssaan.

Jotta kassaan tulee rahaa, meidän täytyy onnistua ohjelmistoprojekteissa.

**Tärkeimmät liikekumppanimme (Key partners)**

Tärkeimmät liikekumppanimme ovat isot asiakkaat, jotka haluavat isompia ohjelmistoja.

Tärkein alihankkija on huoltoyhtiö, joka huoltaa palvelimia.

Saamme kumppaneilta välineitä, esimerkiksi tietokoneita joilla tuotamme ohjelmistojen koodin.

**Kustannusrakenne (Cost structure)**

Merkittävimmät kustannukset tulevat olemaan työkorvaukset ja palvelinten hankinta.

Resursseistamme tietokoneet ja palvelimet ovat kalliimpia.