

# Business model canvas

# Orgnization Trade™

<b>Key resources</b> <p>Behöver inget kontor eller några fysiska resurser. Finansiellt behöver vi därmed inga större resurser, mest löne- och serverkostnader i början. Kompetens som krävs: kod, sälj, marknadsföring, kontinuerlig kontakt med kunder.</p>	<b>Key activities</b> <p>Måste snabbt kunna svara på våra kunders önskemål. Fostrar relationen genom att öka värdet i plattformen kontinuerligt. Rapid scaling - increasing returns to adoption. Måste även få nya leads och jobba aktivt med sälj. Vetskapen om plattformen ökar ju fler org. som ansluter sig och blir därför mer attraktiv.</p>	<b>Customer relations</b> <p>Måste börja med att lansera tjänsten gratis någonstans, dels för att utveckla och testa plattformen men framförallt för att kunna skaffa nya kunder genom att visa något beprövat. Genom sälj och support kommer vi kunna sälja en tjänst till organisationer som anpassas efter deras behov och de prylar som kommer säljas inom den organisationen. De största kostnaderna i termer av kundrelationer kommer ske i uppstart och under sälj, när tjänsten fungerar på önskvärt vis kommer relationen underhålls via enklare support.</p>	<b>Customer segments</b> <p>Måste börja med att lansera tjänsten gratis någonstans, dels för att utveckla och testa plattformen men framförallt för att kunna skaffa nya kunder genom att visa något beprövat. Genom sälj och support kommer vi kunna sälja en tjänst till organisationer som anpassas efter deras behov och de prylar som kommer säljas inom den organisationen. De största kostnaderna i termer av kundrelationer kommer ske i uppstart och under sälj, när tjänsten fungerar på önskvärt vis kommer relationen underhålls via enklare support.</p>	<b>Value propositions</b> <p>Plattformen byggs för att vara ett säkert val för att sälja personliga föremål man inte längre önskar att ha. Genom att använda befintliga organisationers nätverk etableras en tillit mellan köpare och säljare som gör köp säkrare för båda parter.</p> <p>Organisationens lokala nätverk gör även att transaktionen kommer ske mer lokalt vilket minskar transaktionskostnader för användarna. Genom att förenkla processen kan fler användare i organisationen köpa och sälja varor begagnat som har ekonomiska och ekologiska fördelar.</p>
<b>Partners</b> <p>Kräver inga resurser av andra. Organisationerna vi säljer till är de partners vi har.</p>		<b>Channels</b> <p>I början B2B sales calls, kontakter på organisationen. Då tanken är lokalt funkar posters för att locka användare till plattformen. Kommer också kunna skicka info genom organisationens kanaler när vi sålt in lösningen.</p>		<b>Revenue</b> <p>Organisationer betalar för antalet genomförda transaktioner på plattformen, fördelen med detta är att organisationen bara betalar för värdet som skapas på plattformen. Genom att kunderna inte betalar för att använda tjänsten eller att lägga upp annonser blir det extremt låga inträdesbarriärer vilket skapar rapid scaling och användare på plattformen kommer gynnas av increasing returns on adoptions på båda sidorna av plattformen (köpare/säljare).</p>