|  |
| --- |
| **Udvikling af projektets forretningsmodel** |
| **Formål:** At opnå forståelse for hvad en forretningsmodel er og hvordan den bliver til. |
| **Indhold:**Projektets forretningsmodel - også kaldet projektets business case - beskriver, hvordan den forretningsmæssige model for projektets produkt skal forstås. Forretningsmodellen skal forstås såvel ud fra et økonomisk perspektiv som fra et værdibaseret perspektiv. Til udformning af projektets forretningsmodel er valgt at bruge Business Model Canvas-modellen, forkortet BMC. Value Proposition Canvas modellen, forkortet VPC, er en udbygning af BMC-modellen. VPC-modellen har et særligt fokus på den værdi, som projektets leverance tilfører projektets kunder, her forstået som projektets forskellige interessentgrupperinger.Projektets forretningsmodel er beskrevet i bogens kapitel 4, afsnit 3 og 4. |
| **Proces / Business Model Canvas, BMC:** * Arbejd sammen to-og-to eller i grupper
* Beskriv projektet ud fra de 9 byggeblokke i BMC-modellen
1. Start med projektets værdifaktorer set i forhold til projektets brugere. Drøft på hvilken måde projektet giver værdi for projektets brugere.
2. Drøft om der er flere forskellige brugere af projektets leverance
3. Drøft relationen til projektets kunderne set ud fra et brugerperspektiv
4. Via hvilke kanaler går dialogen med projektets brugere?
5. Drøft hvordan projektets indtægtsside kan forstås
6. Beskriv projektets aktiviteter set i forhold til projektets leverance og hermed værdiskabelse
7. Beskriv de ressourcer der skal være tilstede for at gennemføre projektet
8. Hvem er projektets samarbejdspartner?
9. Hvordan kan projektets indtægtsside forstås?
 |
| **Proces / Value proposition Canvas, VPC** * Arbejd sammen to-og-to eller i grupper
* Beskriv projektet ud fra de 6 byggeblokke i VPC-modellen
1. Start med at drøft hvad kundens job/opgave er
2. Hvilke gevinster (gains) oplever kunden ved udførelse af dette job/opgave?
3. Hvilke smerter (pains) oplever kunden ved udførelse af dette job/opgave?
4. Beskriv projektets leverance
5. Hvilken værdiskabelse (gain creators) oplever kunden ved projektets leverance?
6. Hvilken smertelindring (pain relievers) oplever kunden i forbindelse med projektets leverance?
 |

|  |
| --- |
| **Forretningsmodel i projetsammenhæng** |
| **Business Model Canvas-modellen / BMC** |
| Værdifaktorer |  |
| Kunderne |  |
| Kunderelationer |  |
| Vejen til kunderne |  |
| Indtægter |  |
| Aktiviteter |  |
| Ressourcer |  |
| Partnere |  |
| Omkostninger |  |
| **Forretningsmodel i projektsammenhæng** |
| **Value Proposition Canvas-modellen / VPC** |
| Kundesegmenter | Kundens job /opgaverdens job /opgaver |  |
| Kundens gevinster |  |
| Kundens udfordringer |  |
| Værditilbud | Produktet & service |  |
| Produktets gevinster |  |
| Produktets løsning af kundens udfordringer |  |