

<h3>Nyckelpartner</h3> <p>Vilka behövs vi hjälpa för att leverera vårt värdeerbjudande?</p> <p>Exempel på partners i en cirkulär affärsmodell: Partners som bidrar till långlevighet och till i återvinning.</p> <p>Levsnostnader av cirkulära material, produkter och tjänster som möjliggör en cirkulär affärsmodell.</p> <p>Exempel på partners:</p> <p>Arbets / leverantörer med förmågor för cirkulär verksamhet</p>	<h3>Nyckelaktiviteter</h3> <p>Vilka nyckelaktiviteter krävs för att leverera vårt värdeerbjudande?</p> <p>Exempel på aktiviteter i en cirkulär affärsmodell: Tillhandahålla produkter som tjänstfunktioner Tillverka återvinningsbara Återvinna produkter Tillhandahålla tekniska verktyg i produkt Aggregera tekniska system</p> <p>STRATEGISK UTVECKLING Produktutveckling och design Tillverka cirkulär Arbets / leverantörer</p>	<h3>Värdeerbjudande</h3> <p>Vilket värde skapar vi för våra kunder? Vilka behov kan vi uppfylla?</p> <p>Vilka värden kan vi skapa genom exempelvis: Produkt som tjänstfunktioner Tillhandahållna produkter Delningsplattformar Återvinningsbara produkter Återvinningsbara produkter Produkter av cirkulär informationstjänster Tjänster för reparations- och underhållning Produkter från regenererat material</p>	<h3>Kundrelationer</h3> <p>Vilken typ av relationer ska vi etablera med våra kunder?</p> <p>Exempel på relationer i en cirkulär affärsmodell: Förbyggd kundens kunskaper Demokrati Återkoppling på hur produktfunktioner presterar Samarbeten</p>	<h3>Kundsegment</h3> <p>För vem skapar vi värde? Vilka är våra kunder?</p> <p>Exempel på kundsegment i en cirkulär affärsmodell: Kopparleverantörer av cirkulär produkt eller tjänstfunktioner Koppar av återvinning eller återvinning material</p>	
<h3>Kostnadsstruktur</h3> <p>Hur är våra kostnader fördelade? Vilka aktiviteter och resurser är dyrast?</p>	<h3>Nyckelresurser</h3> <p>Vilka nyckelresurser krävs för att leverera vårt värdeerbjudande?</p> <p>Exempel på resurser i en cirkulär affärsmodell: Cirkulära material Tjänster Aggregerade produkter Mark för aggregerade produkter Tekniska tjänster Kultur Kunskapskapital Tjänstleverantörer Tjänstleverantörer Kunder som levererar tekniska produkter</p> <p>OUTNYTTJADE RESURSER Nyttjande resurser Tjänster tillgängliga med till nyttningsgrad</p>	<h3>Kanaler</h3> <p>Vilka kanaler ska vi använda för att nå våra kunder? Hur vill vi nå dem?</p> <p>ÅRETAGANDE Tjänstleverantörer Kunder som levererar tekniska produkter</p>	<h3>Kanalsystem</h3> <p>Vilka kanaler ska vi använda för att nå våra kunder? Hur och när ska vi betalkonversation?</p> <p>ÅRETAGANDE Tjänstleverantörer Kunder som levererar tekniska produkter</p>	<h3>Kanalsystem</h3> <p>Vilka kanaler ska vi använda för att nå våra kunder? Hur och när ska vi betalkonversation?</p> <p>ÅRETAGANDE Tjänstleverantörer Kunder som levererar tekniska produkter</p>	
<h3>NEGATIV PÅVERKAN PÅ PLANET & SAMHÄLLE</h3> <p>Leder vår affärsmodell till någon negativ påverkan på planet och samhälle? Vilka aktiviteter kan vi göra för att minska vår negativa påverkan? Vilka aktiviteter kan vi göra för att minska vår negativa påverkan?</p>		<h3>Påverkan</h3> <p>Vilken påverkan har vår affärsmodell på planet och samhälle?</p>		<h3>POSITIV PÅVERKAN PÅ PLANET & SAMHÄLLE</h3> <p>Leder vår affärsmodell till någon positiv påverkan på planet och samhälle? Hur kan vår affärsmodell bidra till ytterligare positiv påverkan? Vilket värde tillför vår positiva påverkan till varumärket, kunder och partners?</p>	

FSSD + Cirkulär Business Model Canvas