

Case-dagen

Agenda

- Kort om affärsmodeller
- Business Model Canvas
- Dagens övningar

Lite historia

”Business model” uppträder först i akademisk litteratur 1957 och 1961

- Syfte: att bygga ”simulatorer” i akademisk utbildning för företag (på datorer)

Starkt förknippat med IT och Internet

- Användningen följde börskurserna kring ”webbubblan” 1998 – 2001

Används på många olika sätt

- Till och med i kommunal verksamhet!

Tidig användning

Del av den "nya ekonomin"

- Affärsmodeller ska ersätta "strategi" i den nya ekonomin

Lansering av tjänster via Internet

- Det kunde räcka för att få riskkapital!

Fokusering kring marknadsandelar

- "Muta in marknaden", "finna rätt nisch"

Ofta inte "färdiga"

- För att vara "flexibla" och "go with the flow"

"Success stories"

- "Gör så här så blir ni framgångsrika på nätet"

Nutida användning

Icke-akademisk användning

- Affärsmodell är ofta en intäktsmodell (hur ta betalt?)
- Värdeorienterad (skapa värde för kunder)
- Transaktionsbaserad (var sker överföringar?)
- Vanligast använd kring IT-frågor

Akademisk användning

- Analysmodeller (ofta kring teknik och IT)
- Sammanlänkar olika teoretiska modeller om strategi
- Stark koppling till empiri (verkliga fall)
- Alternativ till "etablerade" teoriskolor

Strategi vs affärsmodell

Akademiskt problem

- Frågeställning: Är strategi en del av en affärsmodell eller tvärtom?

Problemet handlar mest om prestige

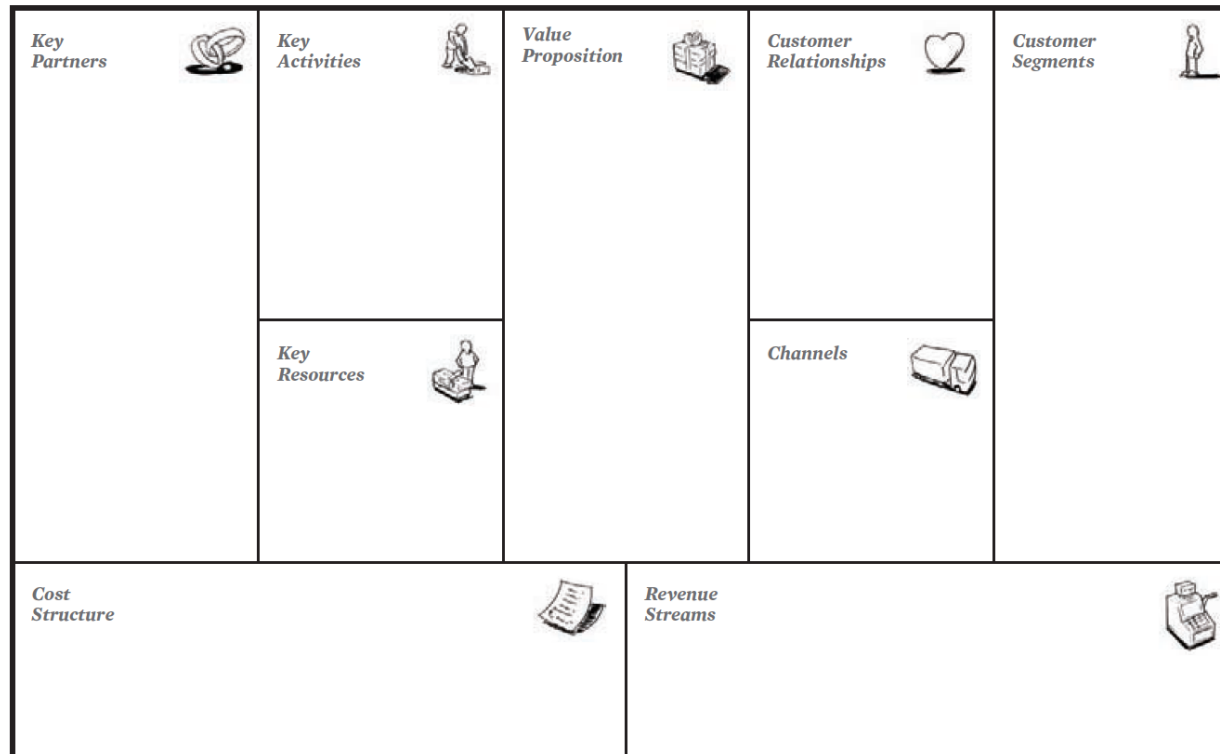
Försök till differentiering:

- Strategi behandlar specifika områden:
 - Hur *hanterar* företaget konkurrens, marknadsföring, etc.
- Affärsmodeller ger en helhetsbild:
 - Hur gör företaget affärer?
 - Hur adderar företaget värde till olika intressenter?

Affärsmodellsfokus

Källa: Osterwalder, Pigneur, Smith (2010)

The Business Model Canvas



Ramverket är tvåsidigt

I mitten finns **erbjudandet**

- Grunden till modellen

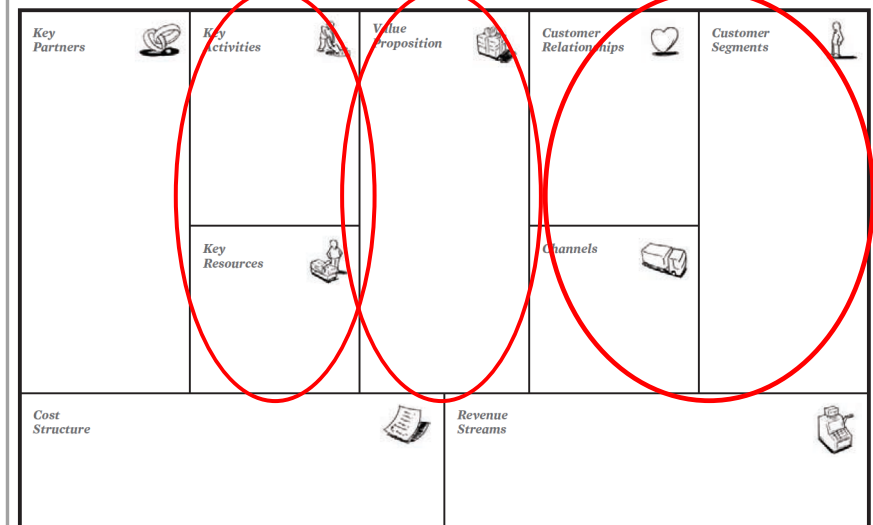
På ena sidan finns **kund och marknad**

- Här behandlas "upplevt kundvärde"
- Samt hur kunder kan nås och behållas

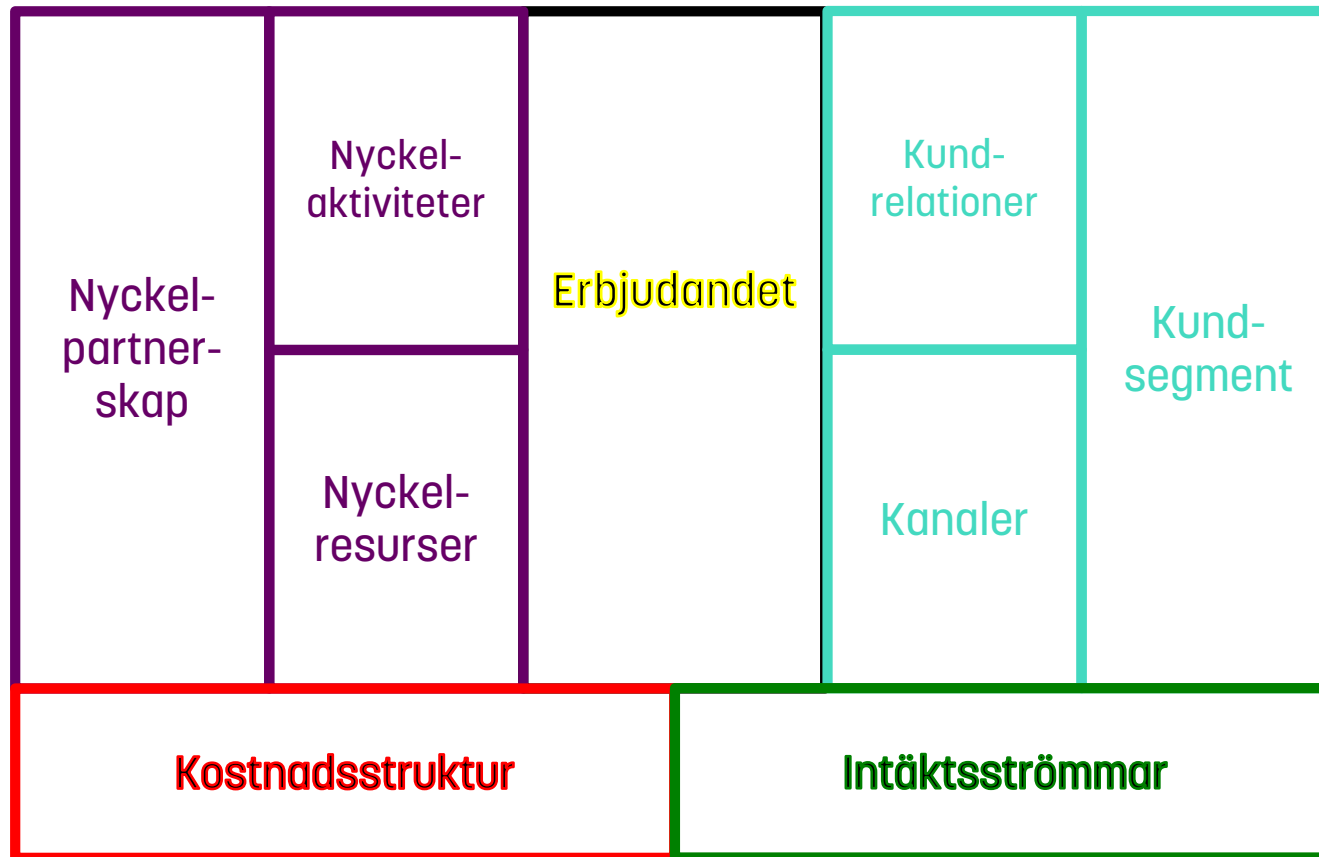
Den andra sidan behandlar **produktionen**

- Produktion av erbjudandet.
- Fokus på aktivitet, effektivitet, och resurser

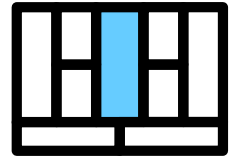
The Business Model Canvas



Målet med verksamheten är att gå med vinst



Erbjudandet



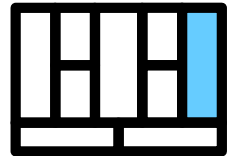
Det företaget *erbjuder*.

- Kundens behov, ev. nya behov
- Bättre prestanda för kunden
- Kundanpassning direkt mot kunden

Företaget behöver undersöka:

- Vilket värde levereras till kunden?
- Vilka av kundernas problem blir lösta?
- Vilka behov tillgodoses?
- Vad ingår i erbjudandet?
- Vilka fördelar har erbjudandet gentemot konkurrenter?

Kundsegment - vem ska köpa?

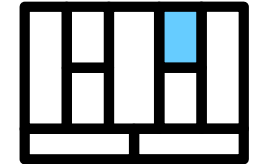


Kundsegmentet

- De mest sannolika köparna
- Dem vars behov som avses tillfredsställas,
- Eller vars problem som avses lösas



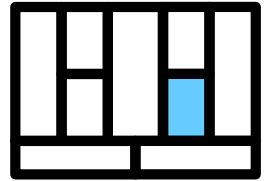
Kundrelationer



Företaget bör undersöka:

- Vilken typ av relation ska företaget ha med kunden
- Hur hittar företaget kunder?
- Hur behåller kunderna?
- Hur ökas lönsamheten på respektive kund?

Kanaler

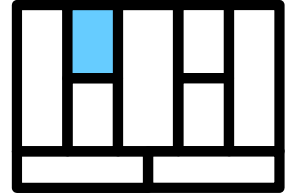


Företaget bör undersöka:

- Hur ska företaget kommunicera med kunderna?
- Hur ska utbytet ske?
 - Utbyte = köp
- Var ska utbytet ske?

- Kommunikation med kunder
- Leverans till kunderna

Nyckelaktiviteter



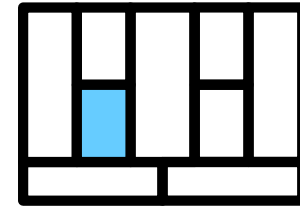
Aktiviteterna för att:

- skapa ett värdeerbjudande
- nå marknader
- bibehålla kundrelationer
- generera intäkter

Företaget bör undersöka:

- Vilka aktiviteter, interna och externa måste göras för att åstadkomma allt?
- Vilka är företagets kärnaktiviteter och vad kan outsourcas?

Nyckelresurser

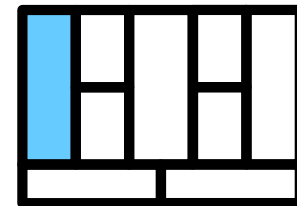


De viktigaste resurserna för modellen:

- Enligt RBV kan dessa delas in i *fysiska, finansiella, intellektuella* och *mänskliga*

Företaget bör undersöka:

- Vad behövs, resurser och tillgångar, för att få affärsidén att fungera?
- Exempel på grupper av resurser: fysiska, finansiella, intellektuella, mänskliga
- Vilka resurser finns i organisationen och vilka saknas?



Nyckelpartnerskap

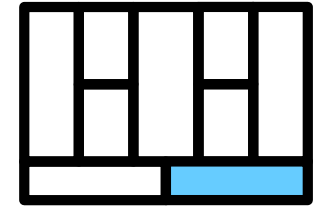
Nätverket av leverantörer och partners som får modellen att fungera ("värdenätverket")

- Typer av partnerskap
- Strategiska allianser mellan icke konkurrerande organisationer
- *Coopetition* – strategiska partnerskap mellan konkurrerande organisationer
- *Joint ventures* för att utveckla nya idéer
- *Buyer-supplier relationships* för att försäkra sig om leverans av råvara och komponenter

Företaget bör undersöka:

- Vad är kärnverksamhet och vad är inte kärnverksamhet?
- Vad i värdekedjan ska företaget utföra och vad bör köpas från andra?

Intäktsflöden



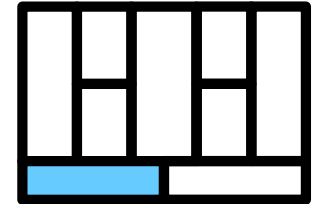
- Intäkter som genereras från varje kund
- Transaktionsintäkter vs. återkommande intäkter

Företaget behöver undersöka:

- Kundvärde
- Vilka intäktsflöden finns?
- Vilken typ av intäkter?



Kostnadsstruktur



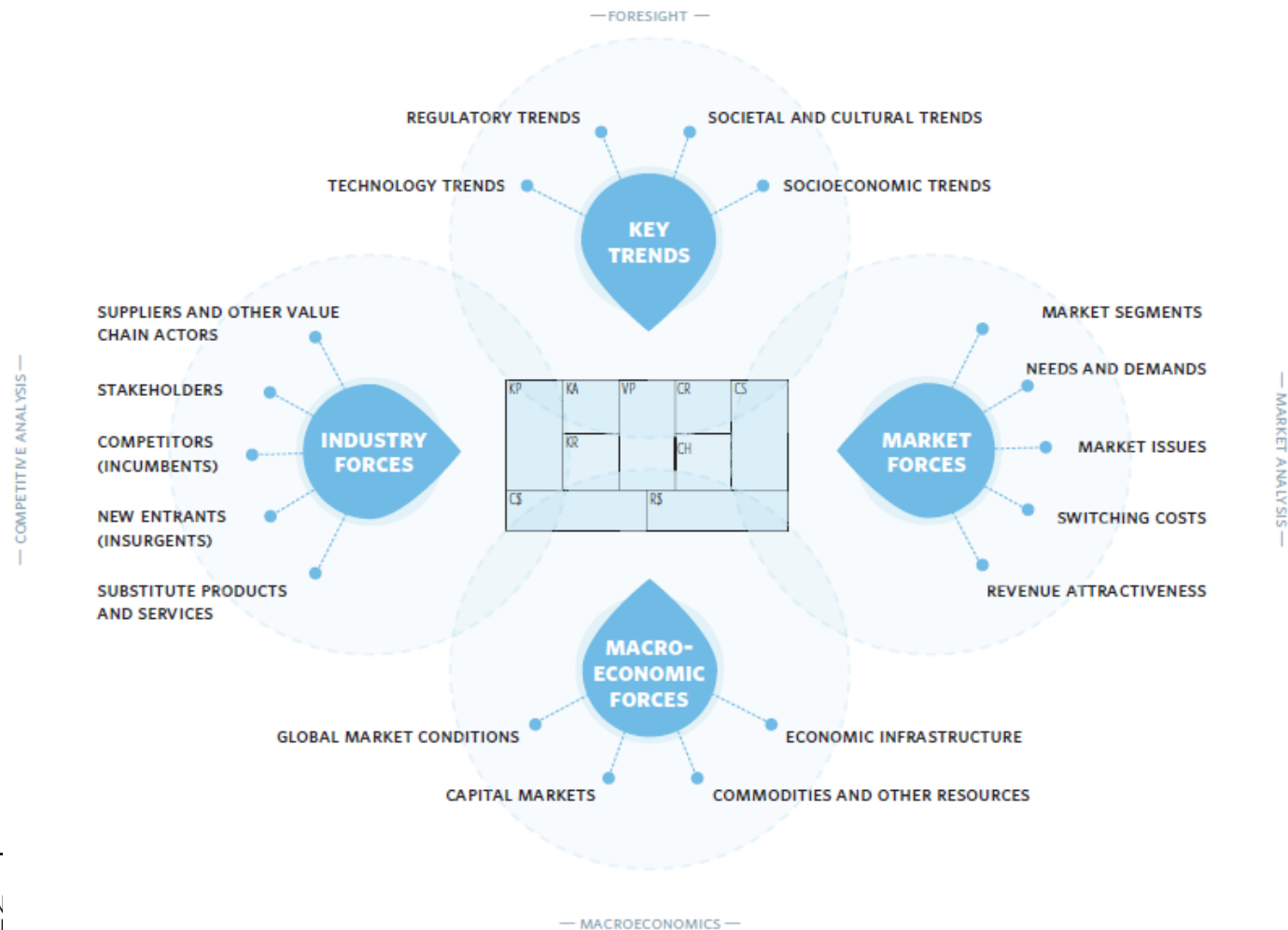
- ✓ Samtliga källor för kostnader i företaget

Företaget bör undersöka:

- ✓ Var genereras kostnader?
- ✓ Typ av kostnader?
- ✓ Är det möjligt att effektivisera?



Vilka krafter finns att ta hänsyn till kopplat till affärsmodellen?



Uppgiften

Gör en affärsmodellsanalys, med hjälp av BM Canvas

- Denna gör ni på två sidor, som ni mejlar mig innan ni går hem
 - En sida med kanvas, en med förklarande text

Utifrån er analys, föreslå en ny produkt, eller koncept som passar Axis

- Denna ska ni presentera för klassen
- Presentationen ska vara ställd till Axis ledning, och vara "säljande"
- **Om flera grupper har samma idé, gör det inget, försök att vinkla er idé (om det behövs)**
- **Återsamling TP52, kl. 16.00**
- **Presentationer 16.00 – 17.00**
 - Maxtid per presentation: 5 minuter – för att alla grupper ska kunna presentera
 - Efter presentationen öppnar vi för diskussion för alla
 - Max 5 minuter

Saker att fundera på och tips

Leta efter genomgående teman

- Vad skapar företagets konkurrenskraft?

Försök att förstå berättelsen kring företaget

- Hur började det hela och hur tar man sig vidare
- Nyckelord att ta hänsyn till: typ av kund, IoT, integritet, datasäkerhet

Använd inte bara text när ni bygger upp er canvas:

- Använd bilder, symboler, pilar etc.

Film om Business Model Canvas: <https://youtu.be/QoA0zMTLP5>

Film om Axis: <https://youtu.be/Sa2bMXtzl4E>

Rum för grupparbete

- TP52 (här)
- TP301
- TP401
- TP402
- TP403
- TP404