

# SUSTAINABLE BUSINESS CANVAS

Affärsmodellens namn:

Designad av:

Datum / version:

Utformad av Albaeco,  
Heureka Ventures och  
Stockholm Resilience Centre

## Kunder



- Vilket/vilka kundsegment ska ni vända er till?
- Vilket/vilka av deras behov/efterfrågan ska ni möta?
- Vilka ska vara era "early adopters"?
- Vilka existerande alternativ/konkurrenter behöver ni vara bättre än?
- Hur stor är betalningsviljan?

## Team



- Vilka kompetenser/styrkor har ni i teamet?
- Vilka värderingar/kultur har ni?
- Vad är ni genuint intresserade av/älskar ni att göra?
- Vilka rådgivare och investerare ska ni ha med er på resan?

## Unikt värdeerbjudande



- I en mening: Vad erbjuder ni och varför är det bättre än andra alternativ?

## Nyckeltal



- Vilka nyckeltal ska ni använda för att veta om ni är på rätt väg?

## Branding



- Vilken känsla och tonalitet vill ni ha?
- Vilka budskap och berättelser ska ni kommunicera?
- Vilka strategier och kanaler ska ni använda?

## Påverkan



- Vilka delar av samhället är riggade till fördel/nackdel för er affärsmodell?
- Vilka frågor är särskilt viktiga för er att påverka aktivt?
- Vilka aktörer tycker som ni/inte? Vilka av dem har mycket/lite makt?
- Vilka samarbeten och strategier för påverkan ska ni agera utifrån?

## Processer



- Vilka kundresor/upplevelser ska era kunder kunna ha i relation till er?
- Vilka interna processer och resurser gör det möjligt?
- Vilka underleverantörer ska ni arbeta med?
- Hur kan ni optimera verksamheten för lönsamhet och hållbarhet?

## Omvärld och framtid



- Vilka omvärldsfaktorer och trender kommer att påverka era förutsättningar?
- Hur bedömer ni att de kommer att utvecklas? (Gör framtidsscenario)
- Vilka nya affärsmöjligheter uppstår?
- Vilka är riskerna?

## Hållbarhet



- Till vilken hållbarhetsfråga/vilka hållbarhetsfrågor vill ni göra ett betydande positivt bidrag?
- Hur snabbt vill ni skala er positiva impact och hur kan ni göra det?
- Vilka andra hållbarhetsfrågor påverkar ni positivt/negativt?

## Finansiella flöden



- Vilka är era finansiella mål?
- Vilka affärsmodeller och prisstrategier ska ni använda?
- Vilka är era förväntade intäkter/utgifter och vinst/förlust de kommande åren? (Gör kalkyler)
- Behöver ni ta in kapital? I så fall hur mycket och varifrån?