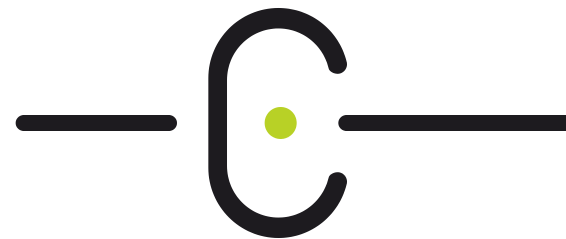


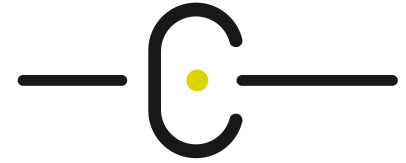
INTERNATIONALT CENTER FOR INNOVATION

DEN EUROPEISKE UNION
Den Europæiske Fond
for Regionaludvikling
Vi investerer i din fremtid



Aalborg Universitet
Fibigerstræde 16
DK-9220 Aalborg
T: +45 9940 8987
F: +45 9815 3040
www.ici.aau.dk





Hvad er en forretningsmodel, en 'Business Model' [BM]???

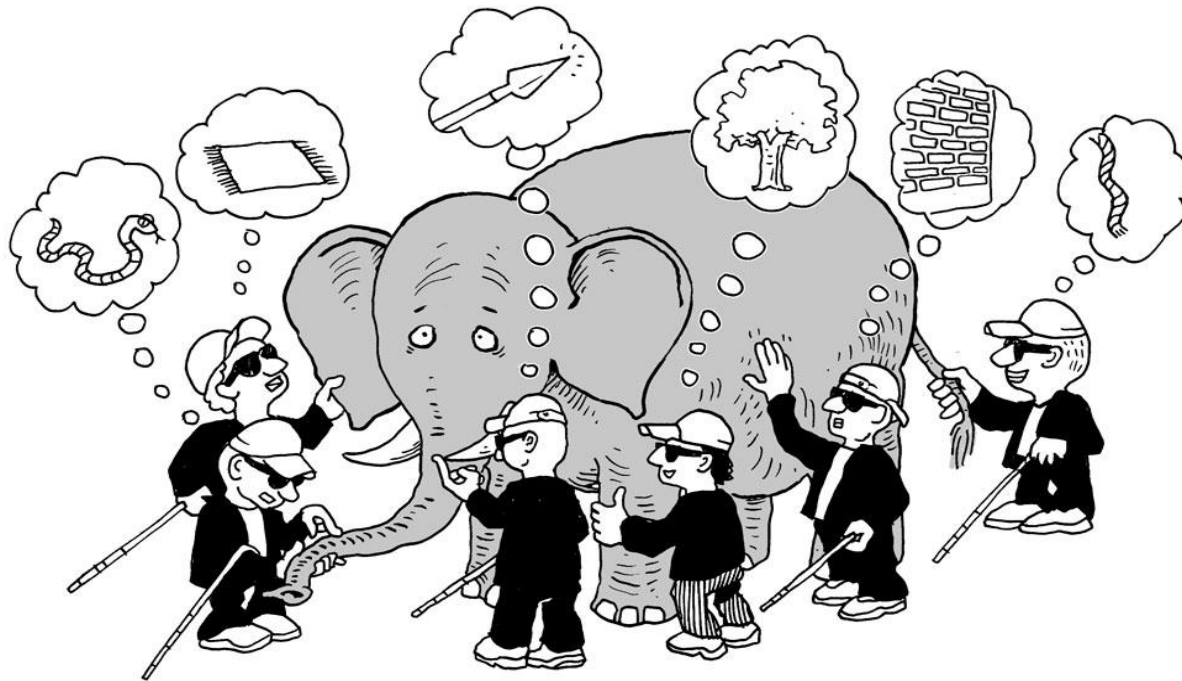
- Kan du tegne dit firmas forretningsmodel?
- Har du en explicit BM?
- Ved du hvordan du løbende kan innovere
succesfyldt din BM?
- Hvad er hensigten med forretningsmodellen?
- Er det et arbejdsredskab eller blot et fint billede til
at have på væggen?

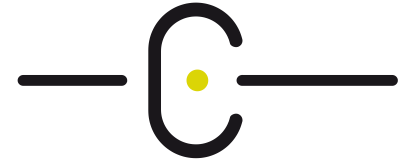




Forstår vi fuldt ud hvad vi taler om, når vi siger forretningsmodel (BM)?

Many are trying to describe “the business model”
but most are only touching “the elephant” (Chesbrough 2007).

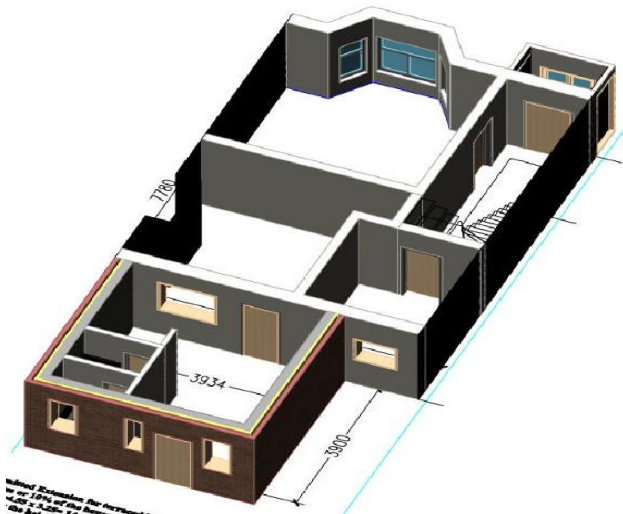




The term 'Business- Model'

- 'A conceptual tool that contains a set of elements and their relationships and allows expressing a company's logic of earning money. It is a description of the value a company offers to one or several segments of customers and the architecture of the firm and its network of partners for creating, marketing and delivering this value and relationship capital, in order to generate profitable and sustainable revenue stream'. (Osterwalder, Pigneur and Tucci 2004)

Internal



AND

External



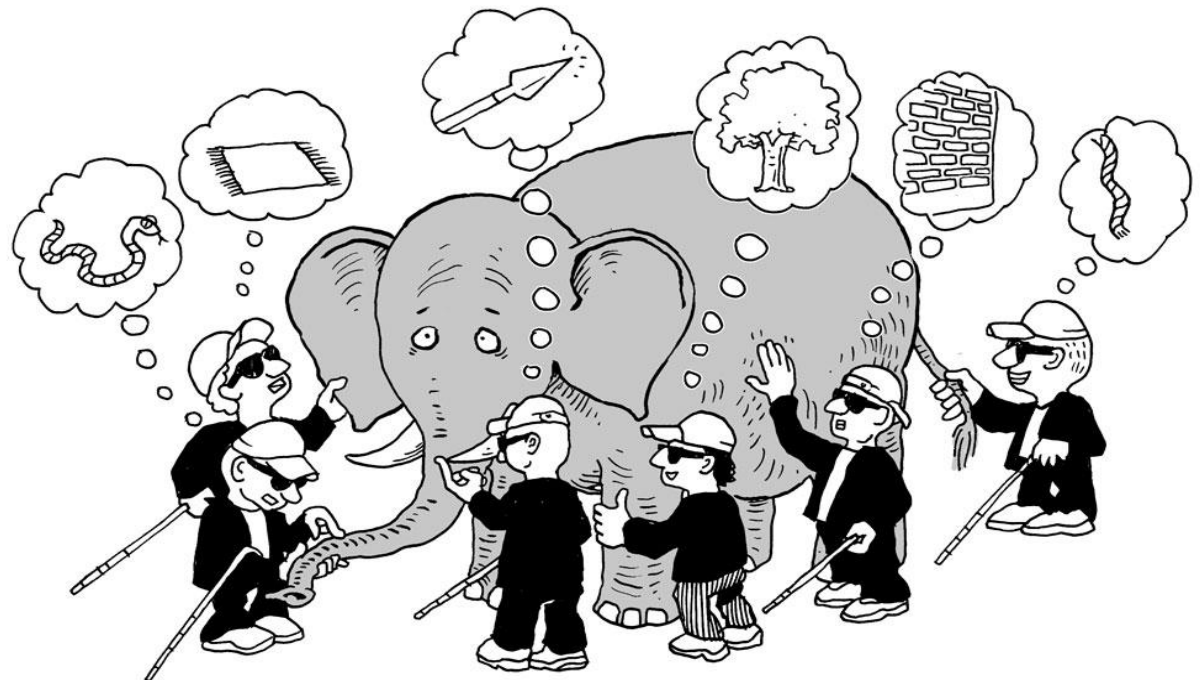
Source: Ministry for the Environment - New Zealand

- Det handler simpelthen om at en forretningsmodel er en Model, som forklarer hvordan et firmas forretning ser ud, altså måden man laver forretning på.

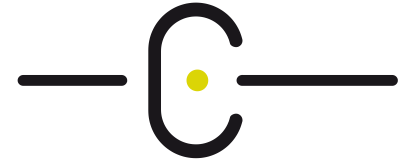


'En ting ad gangen...First things first!'

At forstå hvilke komponenter – “byggeklodser” - en forretningsmodel består af er grundlaget og forudsætningen for at vi kan se hvor vi kan innovere på den.

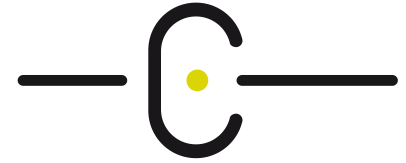


<i>Hoved Søjler</i>	Forretnings model Bygge klodser	Step 1: Single-level – (i dag Virksomhed, partner a,b,c)	Step 2: Den netværks baserede globale forretnings model(ler)
Produkt/proces (fysisk, digital, virtuel)	Værdi proposition	Hvilken værdi proposition tilbyder I/ni/dere idag? (Produkter, services...)	Hvilken værdi proposition vil I /ni/ dere tilbyde i den nye forretnings model ? (Produkter, services...)
Kunde interface (fysisk, digital, virtuel)	Mål, marked og kunder	Hvem skaber værdi for idag? (Til hvem? Til hvilke Kunde segmenter?)	Hvem vil I skabe værdi for? (Til hvem? Til hvilke kunde segmenter?)
	Distributions kanal	Hvordan leverer I produkter/sevices til jeres kunder til en fordelagtig pris idag?	Hvordan vil I leverer produkter/sevices til jeres kunder til en fordelagtig pris?
	Relationer	Hvilke typer af relationer har I etableret til Jeres forskellige kunde segmenter idag?	Hvilken typer af relationer vil I etablere til vore forskellige kunde segmenter?
Infrastruktur Ledelse	Værdi – konfiguration	Hvordan skaber I værdi i dag? (aktiviteter og ressourcer?)	Hvordan vil vi skabe værdi? (aktiviteter og ressourcer?)
	Kerne Kompetencer	Hvad er jeres kompetencer – og/eller kerne kompetencer i dag?	Hvilke kompetencer – og/eller kerne kompetencer vil I udvikle?
	Partner netværk	Hvem er jeres centrale netværkspartnere i dag?	Hvem mener I vil blive jeres centrale netværkspartnere? (udover jer selv)
Finansielle og ikke- finansielle aspekter	Omkostningsstr uktur(er)	Hvordan ser omkostnings strukturen ud i dag? Hvordan er jeres omkostning struktur bygget op i dag?	Hvordan forventer i/mener I af omkostningsstrukturen vil blive i jeres fremtidige forretnings model – enten i en netværksbaseret forretnings model eller hver for sig?
	Indtjeningsmod el(ler)	Hvordan lave r I penge /værdi I jeres nuværende forretningsområde ? (indtjeningsmodel(ler))	Hvordan forventer I at lave penge/værdi i jeres fremtidige nye forretningsmodel/område? (indtjeningsmodel(ler))

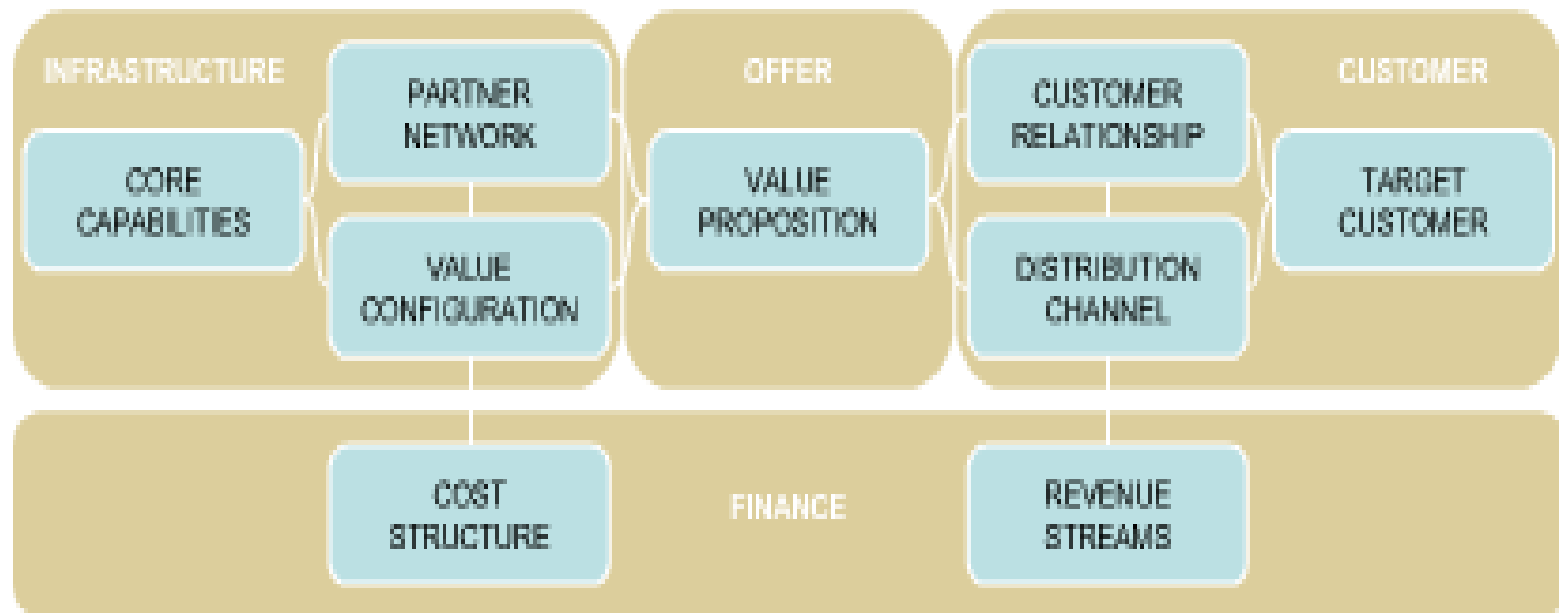


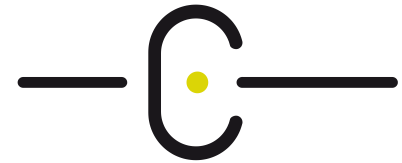
Business model – Links You tube-

- Osterwalder 1.
- <http://www.youtube.com/watch?v=HpuXRIAZSP8>
- <http://www.youtube.com/watch?v=dO-0Zf9zfQc&feature=fvsr>
- ThinkSmith - Business Model Canvas chapter design
- <http://www.youtube.com/watch?v=aizoDcCGPDk&NR=1>
- Henry Chesbrough – Open Business model
- http://www.youtube.com/watch?v=XaFpvFD_mLI
- Henry Chesbrough – Open innovation
- <http://www.youtube.com/watch?v=2UDBaDtwXfI&NR=1>



Components relation within a generic business model



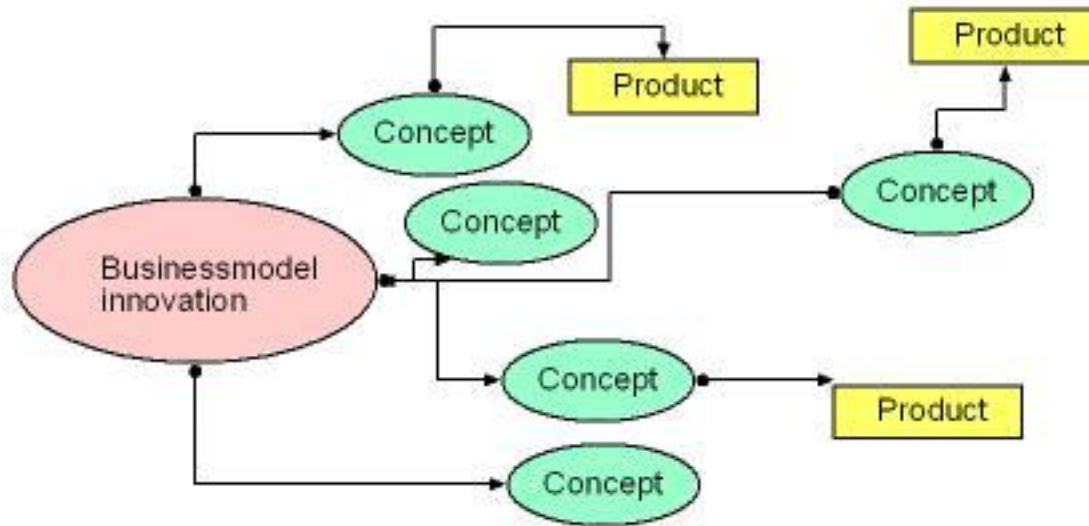
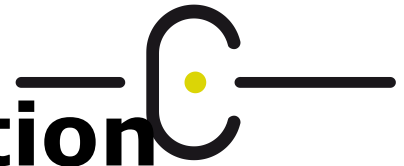


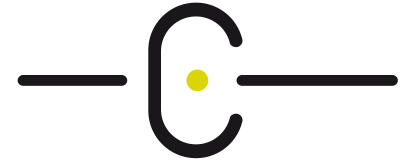
Forretningsmodellens byggeklodser.

Hoved Søjler	Forretningsmodel Byggeklodser	Step 1: Single-level – (i dag Virksomhed, partner a,b,c)	Step 2: Den netværks baserede forretnings model(ler) (i morgen)
Produkt/ proces (fysisk, digital, virtuel)	Værdiproposition	Hvilken værdi proposition' Tilbyder vi idag? (Produkter, services...)	Hvilken værdi proposition' vil I tilbyde i den nye forretnings model? (Produkter, services, ...)
Kunde Interfacs (fysisk, digital, virtuel)	Mål, marked og kunder	Hvem skaber I værdi for idag? (Til hvem? Til de hvilke kunde segmenter?)	Hvem vil I skabe værdi for? (Til hvem? Til hvilke kunde segmenter?) I den nye forretnings model?
	Distributionskanal	Hvordan leverer I produkter/services til jeres kunder?	Hvordan vil I leverer produkter/services til jeres kunder i den nye forretningsmodel?
	Relationer	Hvilke typer af relationer har I etableret til jeres forskellige kundesegmenter i dag?	Hvilken typer af relationer vil I etablere til jeres forskellige kundesegmenter i den nye forretningsmodel?
Infrastruktur og ledelse	Værdi konfiguration	Hvordan skaber I værdi i dag? (aktiviteter og ressourcer?)	Hvordan vil I skabe værdi? (aktiviteter og ressourcer?) I den nye forretningsmodel?
	Kerne Kompetencer	Hvad er jeres kompetencer – og/eller kerne kompetencer i dag?	Hvilke kompetencer – og/eller kerne kompetencer forventer I at I vil udvikle i den nye forretnings model?
	Partner netværk	Hvem er jeres centrale netværkspartnere i dag?	Hvem forventer I at I vil blive jeres centrale netværkspartnere i den nye forretningsmodel? (udover jer selv)
Finansielle og ikke finansielle aspekter	Omkostningsstruktur(er)	Hvordan ser omkostningsstrukturen ud i dag. Hvordan er jeres omkostningsstruktur bygget op i dag?	Hvordan forventer I at omkostningsstrukturen vil blive i jeres fremtidige forretningsmodel enten i en netværks baseret forretnings model eller hver for sig?
	Indtjeningsmodel(ler)	Hvordan laver I penge/værdi i jeres nuværende forretningsmodel/område i dag? (Indtjeningsmodel(ler))	Hvordan forventer I at lave penge/værdi i jeres fremtidige nye forretningsmodel/område?

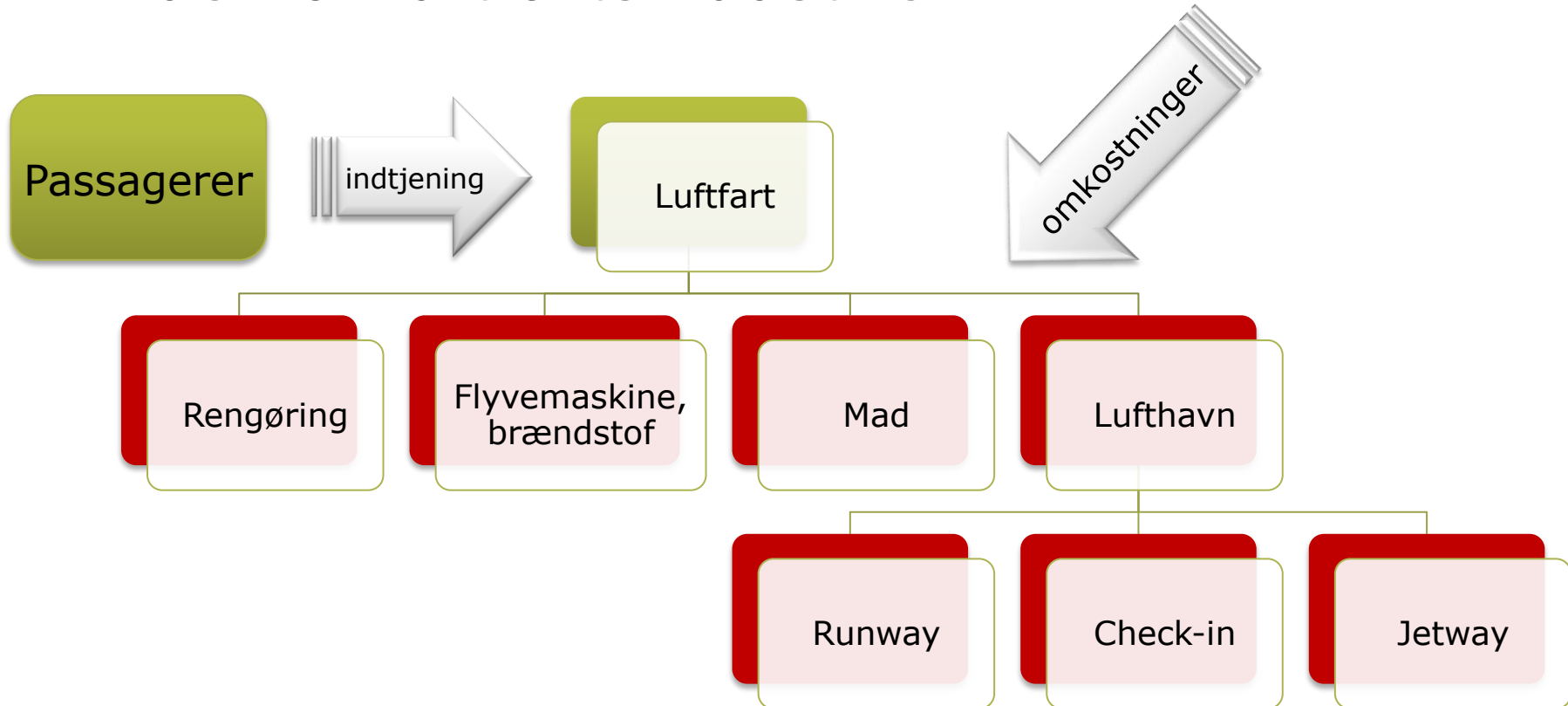


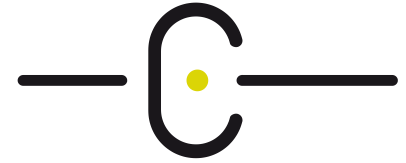
Business model innovation



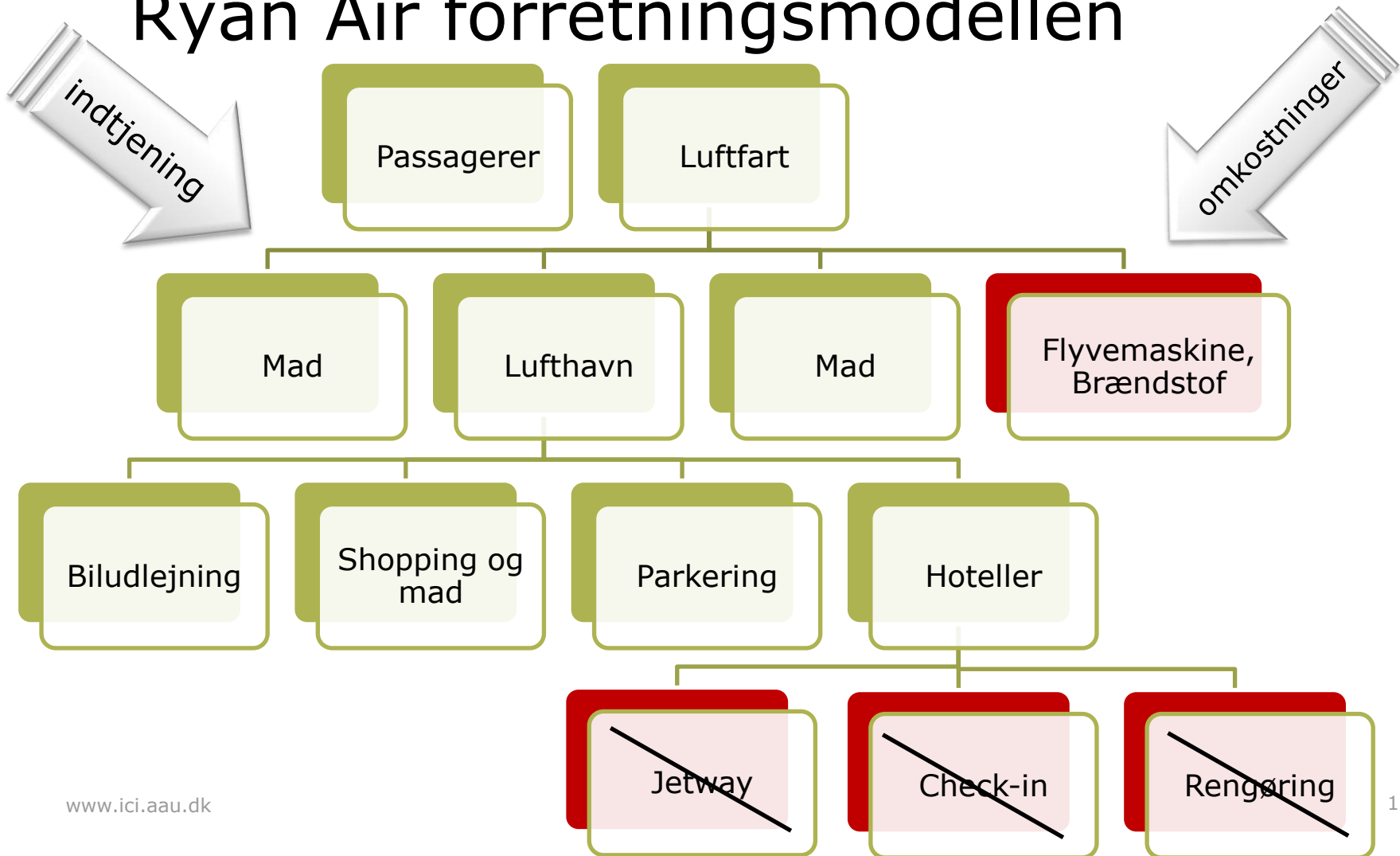


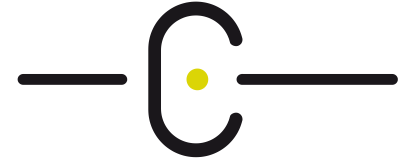
Generisk forretningsmodel indenfor luftfartsindustrien



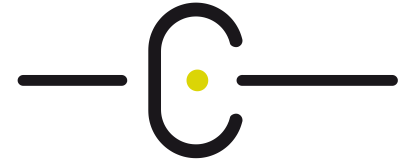


Ryan Air forretningsmodellen



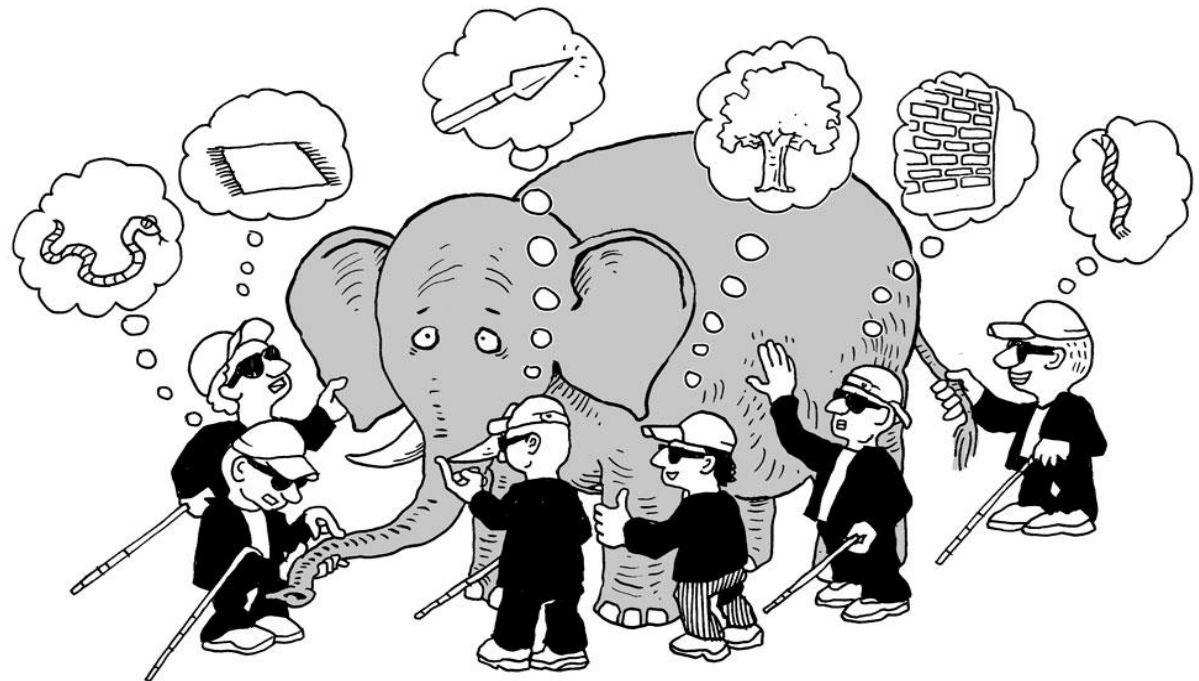


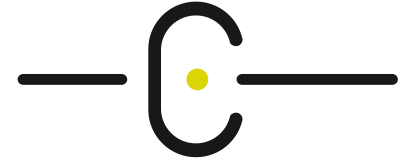
- WWW.ZAPPO.COM
- WWW.THREADLESS.COM
- WWW.ZARA.COM – WWW.INDITEX.COM



Second: “The Tree of innovation”

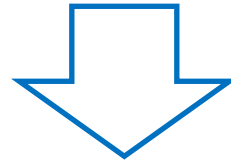
We need to understand the term
“business model
innovation”



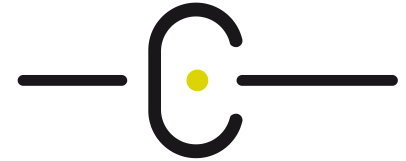


- Some BM research gurus argue that BM innovation is a **disruptive innovation** ...
- Some don't really know how to define it ...
- Some argue for the fact that **business model innovation is everything** – all innovation types.

We are among those that argue for the latter!

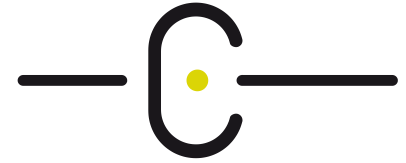


Business model **IS** the tree of
innovation



Hjemmeopgave

- Prøve at kigge på hvor du kunne forestille dig at ændre
 1. på dit **strategilærred** – hvilke værdier vil du eventuelt ændre på?
 2. i din **business model** - hvilke byggeklods(er) vil du ønske at lave om på og hvorfor kunne du have lyst til at gøre det netop på den/disse bygge klodser?.



Tak!