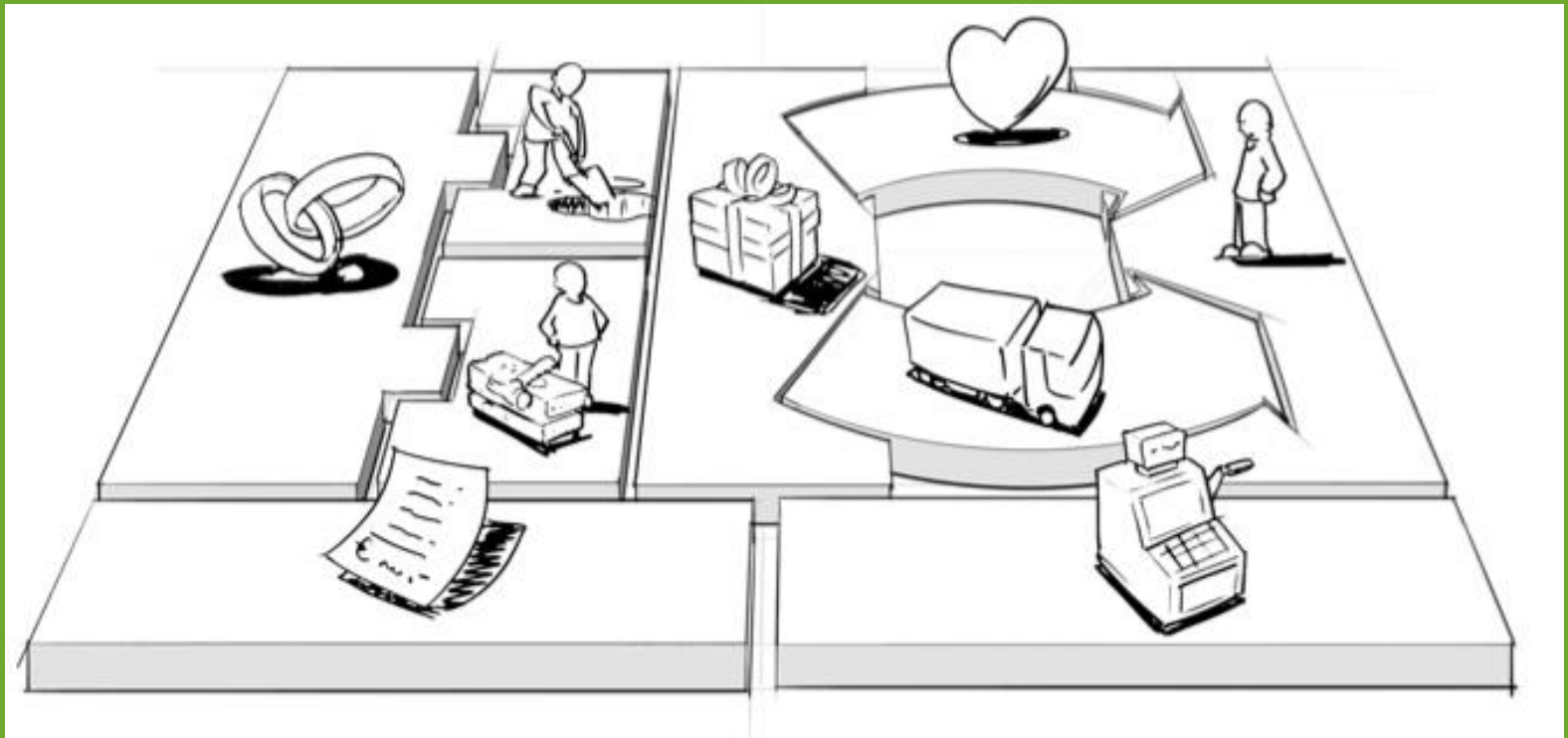
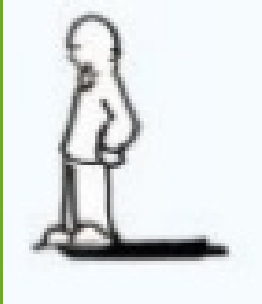




Business Model Canvas





Hvem er kunden?/Customer

Hvem er eleverne?

Hvilken uddannelse?

Hvilket semester?

Hvilket fag?



Hvad er værdien for kunden?/Value Proposition

Hvilken værdi tilføres de studerende?

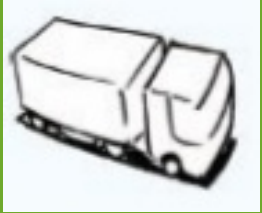
Pains: bekymring, handlingslammelse

Gains: handlemuligheder, perspektivering på deres profession, personlige gevinster, øgede jobmuligheder



Hvad er relationen til kunden?/Customer Relationships

- Digitalt
- Undervisning:
 - Teoretisk gennemgang
 - Gruppearbejde
 - Workshop
 - Selvstændig opgave



Hvordan når du ud til kunden/Channels

- Curriculært – i skemaet
- Co-curriculært – i skemaet
- Ekstra-curriculært
- Branding, fx appetizer på de digitale medier



Hvad er de vigtigste aktiviteter?/Key Activities

Hvilke elementer indgår i undervisningsforløbet (opbygning, didaktik og pædagogik)?



Hvad er de vigtigste ressourcer?/Key Resources

- Menneskelige ressourcer: viden, praktiske erfaring
- Materielle: lokale, undervisningsmaterialer
- Immaterielle: metoder, netværk
- Finansielle: ressourcer fra uddannelsen, strategiske puljemidler, fonde



Hvem er samarbejdspartnerne?/Key Partnership

- Internt: kollegaer, ressourcepersoner, netværk, ledelse
- Eksternt: private virksomheder, offentlige organisationer, frivillige organisationer, ressourcepersoner



Hvad er de vigtigste omkostninger?/Cost Structure

- Timer
- Materialer (bøger, plancher, programmer)



Hvor kommer "pengene" fra?/Revenue Streams

- Hvad giver de studerende tilbage/hvordan "betaler" de?
 - Tid
 - Engagement
 - Nytænkning af praksis
 - Nye Start Ups