



Tästä syntyy
hyvää.

Näin täytät 4H-BMC:n

4H-BMC eli 4H-yrittäjän Business Model Canvas kokoaa 4H-yrityksesi palaset kokonaisuudeksi. Voit tarkastella yksityiskohtia, mutta samalla näet miten kaikki vaikuttaa kaikkeen.

Näin täytät 4H-BMC -taulukon

4H-yritys: 4H-yrittäjä(t): 4H-yhdistys: Kotipaikka: Toimiala: Yritysohjaaja:		
Taidot ja osaaminen: Mitä jo osaat? Kuinka paljon? Mitä osaamista sinun pitäisi hankkia lisää? Mistä voisit saada lisäoppia?		
MITÄ		
Tuotteet /palvelut: Mitä myyt? Tärkeimmät tuotteet/ palvelut? Tuotteiden ja palvelujen yhdistelmät?	Kustannukset ja hinnoittelu: Mistä kulut ja tulot syntyvät? Millä perusteella hinnoittelet? Mitä asiakkaat ovat valmiita maksamaan?	Kilpailevat palvelut/tuotteet: Tärkeimmät kilpailijasi? Miten erotut heistä?
KENELLE		
Asiakkaat: Tärkeimmät asiakasryhmäsi? Kenelle yrityksesi tuottaa lisäarvoa?	Mikä asiakkaan ongelma/tarve ratkeaa: Mikä on yrityksesi arvo asiakkaalle?	Asiakkaiden tavoitta- minen ja pitäminen: Miten kohtelet asiakkaita ja miten pidät heistä huolta?
MITEN		
Imago ja arvot: Millaisen mielikuvan haluat yrityksestäsi syntyvän?	Markkinointitavat ja -kanavat: Miten tavoitat uudet asiakkaat? Miten nykyiset asiakkaat löytävät sinut?	
Myynti-/toimitustapa tai -kanavat: Miten asiakas löytää tuotteen ja ostaa sen? Mikä on paras ja tehokkain tapa?	Yhteistyötahot: Tärkeimmät kumppanisi? Mitä heiltä saat ja mitä heille annat?	