

Nyckel problem	Nyckel aktiviteter	Värde-erbjudande	Möjlighet	Mottagare av värde
Vilka är problemen?	Vad/hur gör vi?	Vad levererar vi?	Hur hjälps de?	Vilka hjälper vi?
Samarbetspartners och resurser			Kanaler	
Vilka/vad hjälper oss att hjälpa?			Hur når vi dem vi hjälper?	

Figur 6.3 Kanvas för att spåna fram ett värdeerbjudande. Denna version reviderad från Osterwalder och Pigneur (2010) samt Ben Salem Dynehäll och Lärk Ståhlberg (2014). Figuren finns också att ladda ner på bokens sida på studentlitteratur.se.