

nans studio

BUSINESS MODEL CANVAS

KEY PARTNERS

- Støb - Platon Cph
- Sterlingsølv ørestikker og tråd - Ravstedhus
- Forgyltning - Liin
- Polymer ler - Fimo.dk
- Visitkort - Vistaprint
- Emballage - Westpack
- Fysisk salg - diverse designmarkeder
- Shopify

KEY ACTIVITIES

- Design
- Produktion
- Fotoshoots
- Brandidentitet
- Vedligeholdelse af digitale platforme
- Marketing
- Kundebetjening
- Ordrehåndtering

KEY RESOURCES

- Designer
- Værkstedsfaciliteter
- Designmarkeder
- Sociale medier
- Hjemmeside

VALUE PROPOSITIONS

Lette og komfortable store smykker i matte, delikate nuancer og mønstre. Håndlavede smykker, uden materialespild og i bæredygtig emballage. Unika smykker. Ved tilstedeværelse på designmarkeder, har kunden mulighed for personlig betjening, sanse produkterne, samt knytte en relation til brandet.

CUSTOMER RELATIONSHIPS

- Personligt ved deltagelse på marked
- Selvbetjening på hjemmeside - mulig personlig assistance
- Køb 1-3 gange årligt
- Transparent proces
- Nyhedsbreve
- Rabatter

CHANNELS

- Designmarkeder
- Egen hjemmeside
- Instagram
- Facebook
- Pinterest
- Nyhedsbrev

CUSTOMER SEGMENTS

- Kvinde
- Lever typisk i storbyen
- Har huller i ørerne
- Er sanselig
- Værdsætter håndværk & kreativitet
- Interesserer sig for kunst og design
- Er detaljeorienteret og kan lide at pynte sig
- Vil gerne udtrykke sin personlighed
- Skifter smykker dagligt
- Er nysgerrig
- Køber med følelserne
- Arketyper: Rebel, Lover, Child

COST STRUCTURE

Faste udgifter:

- Hjemmeside (Shopify) månedligt
- MobilePay Erhverv månedligt
- Domæne årligt
- Ædelmetalkontrollen

Variable udgifter:

- Produktion / materialer
- Standplads på markeder
- Annoncer på sociale medier
- Emballage
- Display
- Fragt - Shipmondo

REVENUE STREAMS

- Værdibaseret prissætning
- Prisvenligt
- Rabatter både online og fysisk
- SoMe annonceringer
- Produktsalg
 - Kortbetaling på hjemmeside
 - Kontant og MobilePay ved specialbestillinger og på markeder