

Business Model Canvas Glamping

Partnere Multimediedesigner-studerende fra UCL. Anja (fra kommunen) Bookingportaler (Airbnb, Booking.com) Person som står for SoMe	Aktiviteter klargøring af telte og faciliteter til gæster registrere booking fra online bookingportaler til deres eget system Velkomme nye gæster Ressourcer Glampingtelte Hjemmeside og bookingsystem Personale til drift, rengøring og kundeservice (Bibi) Strøm, vand, sanitetsfaciliteter	Værdifaktorer Ro, nærvær og natur Et sted man kan komme som familie som har brug for en break fra hverdagen og internettet. Bliv groundet med naturen samtidig med at du bliver tættere med familien.	Kunderelationer Personlig service i særklasse. Bliv behandlet som en gæst og ikke en kunde. Mulighed for at låne børnenes trampolin eller klap deres heste Vejen til kunderne Instagram, facebook og hjemmeside Mund-til-mund (fra tidligere gæster) Igennem reklame/henvendelse fra kommunen Bookingportaler (Airbnb, Booking.com)	Kunderne Internationale turister (børnefamilier) Danske børnefamilier Par
Omkostninger Investering i telte og inventar Drifts- og vedligeholdelsesomkostninger Markedsføring Løn til personale Forsikringer og licenser Energ, vand og forbrugsartikler Rengøring og vask		Indtægter Bookinger af telte (primær indtægt) Lille bod med snacks		

Business Model Canvas Eventsal

