

Business Model Canvas

Entwickelt für:

Entwickelt von:

Am:

Schlüsselpartner Wer sind unsere Schlüsselpartner? Wer sind unsere Schlüssellieferanten? Welche Schlüsselressourcen beziehen wir von Partnern? Welche Schlüsselaktivitäten üben Partner aus?	Schlüsselaktivitäten Welche Schlüsselaktivitäten erfordern unsere Wertangebote? Unsere Distributionskanäle? Kundenbeziehungen? Einkommensquellen?	Wertangebote Welchen Wert vermitteln wir dem Kunden? Welche Probleme unseres Kunden helfen wir zu lösen? Welche Produkt- und Dienstleistungspakte bieten wir jedem Kundensegment an? Welche Kundenbedürfnisse erfüllen wir?	Kundenbeziehungen Welche Art von Beziehung erwartet jedes Kundensegment von uns? Welche haben wir eingerichtet? Wie sind sie in unser übriges Geschäftsmodell integriert? Wie kostenintensiv sind sie?	Kundensegmente Für wen schöpfen wir Wert? Wer sind unsere wichtigsten Kunden?
	Schlüsselressourcen Welche Schlüsselressourcen erfordern unsere Wertangebote? Unsere Distributionskanäle? Kundenbeziehungen? Einnahmequellen?		Kanäle Über welche Kanäle wollen unsere Kundensegmente erreicht werden? Wie erreichen wir sie jetzt? Wie sind unsere Kanäle integriert? Welche funktionieren am besten? Welche sind am kosteneffizientesten? Wie integrieren wir sie in die Kundenabläufe?	
Kostenstruktur Welches sind die wichtigsten mit unserem Geschäftsmodell verbundenen Kosten? Welche Schlüsselaktivitäten sind am teuersten? Welche Schlüsselressourcen sind am teuersten?			Einnahmequellen Für welchen Wert sind unsere Kunden wirklich zu bezahlen bereit? Wofür bezahlen sie jetzt? Wie bezahlen sie jetzt? Wie würden sie gerne bezahlen? Wie viel trägt jede Einnahmequelle zum Gesamtumsatz bei?	



