

Business Model Canvas

Schlüsselpartner	Schlüsselaktivitäten	Nutzenversprechen	Kundenbeziehung	Kundensegmente
	Schlüsselressourcen		Kanäle	
Kostenstruktur			Einnahmequellen	



Ausfülltipps

Schlüsselpartner <ul style="list-style-type: none"> • Mit welchen Partner- und Lieferunternehmen arbeiten Sie zusammen? • Was sind die Beweggründe für diese Partnerschaften? 	Schlüsselaktivitäten <ul style="list-style-type: none"> • Welche Schlüsselaktivitäten sind für Ihr Nutzenversprechen unerlässlich? • Welche Aktivitäten sind in Bezug auf Vertriebskanäle, Kundenbeziehungen, Umsatzströme usw. entscheidend? 	Nutzenversprechen <ul style="list-style-type: none"> • Welchen Mehrwert liefern Sie Ihren Kundinnen und Kunden? • Welche Kundenbedürfnisse erfüllen Sie? 	Kundenbeziehung <ul style="list-style-type: none"> • Welche Art von Beziehung möchten Sie mit Ihrer Kundschaft aufbauen? • Wie fügt sich die Kundenbeziehung in Ihr Geschäftsmodell ein? • Welche Kosten entstehen durch den Aufbau und die Pflege der Kundenbeziehung? 	Kundensegmente <ul style="list-style-type: none"> • Für welche Zielgruppen schaffen Sie Mehrwerte? • Wer ist Ihr wichtigster Kundenkreis? 	
Kostenstruktur <ul style="list-style-type: none"> • Was sind die höchsten Kosten in Ihrem Unternehmen? • Welche Schlüsselressourcen und -aktivitäten sind am teuersten? 			Kanäle <ul style="list-style-type: none"> • Wie und wo möchte Ihre Kundschaft angesprochen werden? • Welche Kanäle nutzt Ihre Zielgruppe? • Welche Kosten sind mit der Nutzung dieser Kanäle verbunden? 		
			Einnahmequellen <ul style="list-style-type: none"> • Für welche Produkte oder Services sind Ihre Kundinnen und Kunden bereit zu bezahlen? • Wie sind die Kauf- und Zahlungsgewohnheiten Ihrer Kundschaft? • Wie viel trägt jede Ihrer Einnahmequellen zu den Gesamteinnahmen bei? 		