

Business Modell Canvas

Datum:

Iteration Nr.:

Schlüsselpartner

Wer sind unsere Schlüsselpartner?
Wer sind unsere Schlüssellieferanten?
Welche Schlüsselressourcen beziehen wir vom Partner? Welche Schlüsselaktivitäten üben Partner aus?

Schlüsselaktivitäten

Welche Schlüsselaktivitäten erfordern unsere Wertangebote? Kundenbeziehungen? Einkommensquellen?

Wertangebot

Welchen Wert vermitteln wir dem Kunden?
Welche der Probleme unseres Kunden helfen wir zu lösen? Welche Produkt- und Dienstleistungspakete bieten wir jedem Kundensegment an? Welche Kundenbedürfnisse erfüllen wir?

Kundenbeziehungen

Welche Art von Beziehungen erwartet jedes unserer Kunden Segmente 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? 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?