

Business Model Canvas

Kurzbeschreibung: Anhand des „Business Model Canvas“ kannst du dein Geschäftsmodell beschreiben. Die modellhafte Abbildung soll dir helfen, dein Geschäft im Wesentlichen zu beschreiben und verschafft dir einen Überblick darüber, was du erreichen willst. Herzstück des Business Model Canvas ist das Wertangebot, welches aufzeigen soll, welchen Nutzen du für deine Kund:innen erzeugen kannst. Das Wertangebot soll eine möglichst einfache, klare Botschaft beinhalten, welche erklärt, warum DEINE Lösung anders und beachtenswert ist.

Kurzanleitung: Die unterschiedlichen Faktoren, die in dein Geschäftsmodell, einfließen sind: Wertangebote, Kundensegmente, Kanäle, Kundenbeziehungen, Umsatzstruktur, Hauptaktivitäten, Ressourcen, Partnerschaften und Kostenstruktur und können in der Reihenfolge befüllt werden.

<p>Partnerschaften <i>Wer sind die Schlüsselpartner/-lieferanten?</i></p> <p>8</p>	<p>Hauptaktivitäten <i>Welche Schlüsselaktivitäten erfordern dein Nutzenversprechen, Vertriebs und Kommunikationskanäle?</i></p> <p>6</p>	<p>Wertangebote <i>Welchen Nutzen bieten wir dem Kunden an? Welches Kundenproblem helfen wir zu lösen?</i></p>	<p>Kundenbeziehungen <i>Welche Art von Kundenbeziehung erwarten die verschiedenen Kundenarten?</i></p> <p>4</p>	<p>Kundensegmente <i>Wem bietest du deinen Nutzen an? Wer sind deine wichtigsten Kund:innen?</i></p> <p>2</p>
<p>Kostenstruktur <i>Welche sind die wichtigsten Kosten in deinem Geschäftsmodell?</i></p> <p>9</p>	<p>Ressourcen <i>Welche Schlüsselressourcen benötigst du für dein Nutzenversprechen, Vertrieb etc.?</i></p> <p>7</p>		<p>Kanäle <i>Über welche Wege erreichst du deine Kund:innen?</i></p> <p>3</p>	
		<p>1</p>	<p>Umsatzstruktur <i>Für welchen Nutzen sind deine Kund:innen bereit Geld auszugeben?</i></p> <p>5</p>	