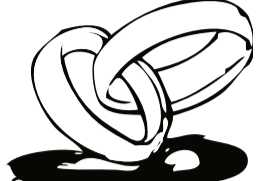



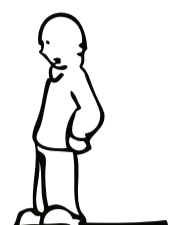

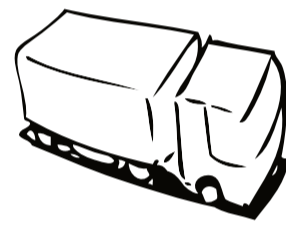
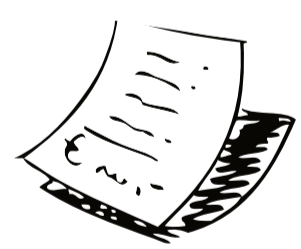


# BUSINESS MODEL CANVAS

Namen:	Idee/Projekt/Team:	Datum:
--------	--------------------	--------

<b>SCHLÜSSELPARTNER*INNEN</b>  Wer sind unsere Schlüsselpartner*innen? Wer sind unsere Schlüssellieferant*innen? Welche Schlüsselressourcen beziehen wir von Partner*innen? Welche Schlüsselaktivitäten üben unsere Partner*innen aus?	<b>SCHLÜSSELAKTIVITÄTEN</b>  Welche Aktivitäten erfordert unser Nutzenversprechen? Unsere Distributionskanäle? Kundenbeziehungen? Einnahmequellen?	<b>NUTZENVERSPRECHEN</b>  Welchen Nutzen verschaffen wir unser Kundschaft? Welche der Probleme unserer Kundschaft helfen wir zu lösen? Welche Produkt- und Dienstleistungspakete bieten wir in jedem Kund*innensegment an? Welche Kund*innenbedürfnisse erfüllen wir?	<b>KUNDENBEZIEHUNG</b>  Welche Art von Beziehung erwartet jedes unserer Kund*innensegmente von uns? Welche Beziehungen haben wir bereits aufgebaut? Wie sind sie in unser Geschäftsmodell integriert? Wie kostenintensiv sind sie?	<b>KUND*INNENSEGMENTE</b>  Für wen bieten wir einen Nutzen an? Wer sind unsere wichtigsten Kund*innen?
	<b>SCHLÜSSELRESSOURCEN</b>  Welche Schlüsselressourcen erfordert unser Nutzenversprechen? Unsere Distributionskanäle? Kund*innenbeziehungen? Einnahmequellen?	<b>MARKETINGKANÄLE</b>  Über welche Kanäle wollen unsere Kund*innensegmente erreicht werden? Wie erreichen wir sie jetzt? Wie sind unsere Kanäle integriert? Welche funktionieren am besten? Wie integrieren wir sie in die Kund*innenabläufe?		
<b>KOSTENSTRUKTUR</b> Welches sind die wichtigsten mit unserem Geschäftsmodell verbundenen Kosten? Welche Schlüsselressourcen sind am teuersten? Welche Schlüsselaktivitäten sind am teuersten?		<b>EINNAHMEQUELLEN</b>  Für welchen Nutzen sind unsere Kund*innen tatsächlich bereit zu zahlen? Für was zahlen sie aktuell? Wie zahlen sie aktuell? Wie würden sie es bevorzugen zu zahlen? Wieviel trägt jede Einnahmequelle zum Gesamtumsatz bei?		

Der Business Model Canvas basiert auf der Arbeit der Business Model Foundry AG ([www.strategyzer.com](http://www.strategyzer.com)) und ist lizenziert unter der Creative Commons-Lizenz BY-SA 3.0