Business Model Canvas

Entwickelt für:	Entwickelt von:	Datum:	Version:

SCHLÜSSELPARTNER

Wer sind unsere Schlüsselpartner?
Wer sind unsere wichtigsten Lieferanten?
Bei welchen Schlüsselressourcen/-aktivitäten sind wir von Partnern abhängig?

8

SCHLÜSSELAKTIVITÄTEN

Welche Aktivitäten müssen wir durchführen, um den Kundennutzen zu erfüllen? Welche für die Vertriebskanäle und Kundenbeziehungen?

7

SCHLÜSSELRESSOURCEN

Welche Schlüsselressourcen brauchen wir, um den Kundennutzen zu erfüllen? Welche physischen, persönlichen und finanziellen Ressourcen benötigen wir?

6

WERTEANGEBOTE

Welchen Nutzen bietet unser Angebot dem Kunden? Für welches Problem brauchen die Kunden eine Lösung? Welche Kunden-bedürfnisse möchten wir erfüllen?

2

KUNDENBEZIEHUNGEN

Welche Art von Beziehung pflegen wir zu den einzelnen Zielgruppen? Wollen wir langfristige oder einmalige Beziehungen?

4

KANÄLE

Wie erfahren unsere Kunden von unserem Angebot? Über welche Kanäle erreichen wir unsere Kunden am besten? Wie gelangt unser Produkt/Service zum Kunden?

3

KUNDENSEGMENTE

Wer profitiert von unserem Produkt/Service?
Welche Kunden sind uns besonders wichtig?
Welche Bedürfnisse und Verhaltensweisen hat die jeweilige Zielgruppe?

1

KOSTENSTRUKTUR

Was sind die größten und wichtigsten Kostenfaktoren in unserem Business Model?
Welche Schlüsselressourcen/-aktivitäten sind die teuersten? Welche sind die wichtigsten Ausgaben, ohne die das Geschäftsmodell nicht funktionieren würde?

9

EINNAHMEQUELLEN

Für welchen Nutzen sind unsere Kunden bereit zu zahlen? Und wie viel?
Gibt es vergleichbare Produkte/Dienstleistungen? Wie sehen deren Einnahmequellen aus?
Wieviel trägt jede einzelne Umsatzquelle zum Gesamtumsatz bei?

5

Quelle: www.businessmodelgeneration.com

sevDesk - das einfachste Büro!
www.sevDesk.de