

# Angebotskizze Canvas



<b>ANGEBOT IN EINEM SATZ:</b>		Erstellt für:	Erstellt von:	
<b>SCHNITTSTELLEN</b> Wo kommt das Angebot mit anderen Produkten, Dienstleistungen und Organisationen in Kontakt? Müssen Schnittstellen kreiert werden? Passt das Angebot dazu?	<b>SCHLÜSSELFUNKTIONEN</b> Welches sind die Schlüsselfunktionen ihres Angebotes? Was muss ihr Angebot ganz sicher können? Welche Aufgaben muss es erfüllen?	<b>NUTZENVERSPRECHEN</b> Was ist der Kernnutzen für den Benutzer des Angebotes? Welche Zusatznutzen bestehen?	<b>MARKENBILDUNG/ EMOTIONALE BINDUNG</b> Wodurch kann eine emotionale Beziehung zwischen dem Benutzer und dem Angebot entstehen? Wie soll das Angebot vom Kunden wahrgenommen werden? Wie soll der Kunde für das Angebot gewonnen werden?  - Kundenbindungsstrategie, Wahrnehmung, Interesse, Verpackung	<b>KUNDENARTEN</b> Listen sie die Zielkunden und Benutzergruppen auf. Für wen schöpft das Angebot Wert? Wer sind ihre wichtigsten Kunden?
	<b>SCHLÜSSELRESSOURCEN</b> Welches sind die Schlüsselkomponenten des Angebotes? Bei welchen Schlüsselkomponenten ist das Angebot von kritischen Ressourcen/Partnern abhängig?  - Elektronik, Maschinenelemente, Software, Lieferanten, Webseite, Räumlichkeiten, Personal, Verträge	<b>DIFFERENZIERUNG</b> Welches sind die Hauptunterscheidungsmerkmale des Produktes im Vergleich zu den Hauptkonkurrenzprodukten? Was ist der einzigartige Vorteil des Angebotes (USP - Unique Selling Proposition)?	<b>KUNDE-ANGEBOT-KOMMUNIKATION</b> Wie kommen ihre Kunden/ Benutzer mit ihrem Angebot in Kontakt? Wie Arbeitet er damit? Wie bedient man das Produkt/ die Dienstleistung?	
<b>KOSTENSTRUKTUR DES ANGEBOTES</b> Welche variablen und fixen Kosten bestehen? Was kostet am meisten? Welche Kosten können gut, welche schlecht eingeschätzt werden?		<b>ANGEBOTSPREIS</b> Wie hoch soll die Marge des Angebotes sein? Wie viele sind die Kunden bereit, für das Angebot zu bezahlen? Wie preissensibel sind die Kunden?		