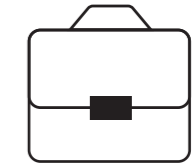


# Business Model Canvas



Angebot in einem Satz:		Erstellt für:		Erstellt von:	
<p><b>SCHLÜSSELPARTNER</b></p> <p>Wer sind Ihre Schlüsselpartner? Wer sind Ihre Schlüssellieferanten? Welche Schlüsselressourcen/ -aktivitäten kommen von Partnern und Lieferanten?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>VORTEILE VON PARTNERSCHAFTEN</b> Verbesserung der Leistung, Einsparungen von Aufwand und Kosten, Verringerung von Risiken und Unsicherheiten, Zugang zu Ressourcen und Leistungen</li> </ul>	<p><b>SCHLÜSSELAKTIVITÄTEN</b></p> <p>Welche Schlüsselaktivitäten erfordern Ihre Nutzenversprechen, Vertriebs- und Kommunikationskanäle, Kundenbeziehungen, Einnahmequellen?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>KATEGORIEN</b> Produktion, Problemlösung, Plattform/Netzwerk</li> </ul>	<p><b>NUTZENVERSPRECHEN</b></p> <p>Welchen Nutzen bieten wir dem Kunden an? Welches Kundenproblem helfen wir zu lösen? Welches Produkt- bzw. Leistungspaket bieten wir welcher Kundenart an? Welche Kundenbedürfnisse befriedigen wir?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>EIGENSCHAFTEN</b> Neu, Leistungsstark, Arbeitserleichterung, Design, Marke/Status, Preis, Kostengünstig, Risikoarm, Verfügbar</li> </ul>	<p><b>KUNDENBEZIEHUNGEN</b></p> <p>Welche Art von Kundenbeziehung erwarten die verschiedenen Kundenarten?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Persönliche Beratung? Automatisierte Dienstleistung?</li> </ul>	<p><b>KUNDENARTEN</b></p> <p>Wem bieten wir einen Nutzen an? Wer sind unsere wichtigsten Kunden?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Massenmarkt, Nischenmarkt, ein Marktsegment, verschiedene Marktsegmente, vielseitige Plattformen</li> </ul>	<p><b>VERTRIEBS- UND KOMMUNIKATIONSKANÄLE</b></p> <p>Über welche Kanäle wollen Ihre Kundenarten erreicht werden?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Wie werden Ihre Kunden auf Sie aufmerksam?</li> <li>- Wie können Ihre Kunden Ihr Nutzenversprechen bewerten?</li> <li>- Wie können sie Ihr Produkt/ Ihre Dienstleistung kaufen?</li> <li>- Wie gelangt das Produkt/ Dienstleistung zum Kunden?</li> <li>- Wie werden Kunden nach dem Kauf betreut?</li> </ul>
<p><b>KOSTEN</b></p> <p>Welches sind die wichtigsten Kosten in Ihrem Geschäftsmodell? Welche Schlüsselressourcen sind besonders kostenintensiv? Welche Schlüsselaktivitäten sind besonders kostenintensiv?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Beispiele für Kostenarten Fixkosten (Löhne, Mieten, Betriebsmittel), Variable Kosten, Kostenersparnisse durch Masse (z.B. Einkauf, Produktion), Kostenersparnis durch Systeme</li> </ul>			<p><b>EINNAHMEQUELLEN</b></p> <p>Für welchen Nutzen sind Ihre Kunden bereit, Geld auszugeben? Wie legen Sie die Preise fest? Welchen Anteil haben die jeweiligen Einnahmequellen an den gesamten Einnahmen?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Arten Verkauf, Nutzungsgebühr, Abonnement, Verleih/Vermietung/Leasing, Lizenzen, Vermittlungsgebühr, Werbung</li> </ul> <p><u>Feste Preise</u> (Listenpreis, abhängig z.B. von den Produktionskosten, vom Kundensegment, von der Menge) <u>Variable Preise</u> (Verhandlungssache, ertragsabhängig, marktabhängig)</p>		