

Methodentemplate: Business Model Canvas

UNTERNEHMENSSEITE			MARKTSEITE	
Schlüssel-partner Wer sind meine Partner*innen? Welche Ressourcen und Aktivitäten kommen von ihnen?	Schlüssel-aktivitäten Welche Aktivitäten sind notwendig, um das Nutzenversprechen zu erfüllen?	Nutzen-versprechen Welchen Nutzen bieten wir dem Kund*innen an?	Kunden-beziehung Welche Art von Beziehungen zur Kundschaft werden erwartet? Welche erfüllen wir bereits?	Kunden-segmente Welchen Kund*innen bieten wir welchen Nutzen an? Bedienen wir einen Massen- oder Nischenmarkt? Welchen Markt wollen wir zukünftig bedienen?
	Schlüssel-ressourcen Welche Ressourcen benötigen wir zum Erfüllen des Nutzenversprechens?		Vertriebs- und Kunden-kanäle Durch welche Kanäle wollen wir unsere Kunden erreichen? Wie erreichen wir sie jetzt? Wie funktionieren unsere aktuellen Kanäle mit zukünftigen?	
Kostenstruktur Was sind die größten Kosten? Wie hoch sind die fixen und variablen Kosten? Welche Schlüsselressourcen sind besonders kostenintensiv?			Einnahmequellen Für welchen Nutzen und welchen Preis sind unsere Kunden bereit, Geld auszugeben? Auf welche Art wollen die Kunden aktuell und zukünftig bezahlen? Welchen Anteil haben die jeweiligen Einnahmearten an den Gesamteinnahmen?	

Methodentemplate: Business Model Canvas

UNTERNEHMENSSEITE			MARKTSEITE	
Schlüssel-partner	Schlüssel-aktivitäten	Nutzen-versprechen	Kunden-beziehung	Kunden-segmente
	Schlüssel-ressourcen		Vertriebs- und Kunden-kanäle	
Kostenstruktur			Einnahmequellen	