

Business Model Canvas

Unternehmenseite		Marktseite		
Schlüssel-partner Wer sind meine Partner? Welche Ressourcen und Aktivitäten kommen von ihnen?	Schlüssel-aktivitäten Welche Aktivitäten sind notwendig, um das Nutzenversprechen zu erfüllen?	Nutzenversprechen Welchen Nutzen bieten wir der Kundschaft an? Welche Bedürfnisse können befriedigt werden? Welchen Mehrwert leisten wir?	Beziehung zur Kundschaft Welche Art von Beziehung zur Kundschaft werden erwartet? Welche erfüllen wir bereits?	Kundschaft-segmente Welcher Kundschaft 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 Zielgruppenkanäle Durch welche Kanäle wollen wir unsere Kundschaft erreichen? Wie erreichen wir sie jetzt? Wie funktionieren unsere aktuellen Kanäle ggf. 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 ist unsere Kundschaft bereit, Geld auszugeben? Auf welche Art will die Kundschaft aktuell und zukünftig bezahlen? Welchen Anteil haben die jeweiligen Einnahmearten an den gesamten Einnahmen?		