

Das Business Model Canvas

gestaltet für: _____

gestaltet von: _____

Datum: _____

Version: _____

<h3>Schlüsselpartnerschaften</h3>  <p>Wer sind unsere wichtigsten Partner? Wer sind unsere wichtigsten Lieferanten? Welche Ressourcen kaufen wir bei Partnern ein? Welche Aktivitäten übernehmen unsere Partner?</p>	<h3>Schlüsselaktivitäten</h3>  <p>Welche Aktivitäten erfordern unsere Lösungen? ...unsere Vertriebskanäle? ...unsere Kundenbeziehungen? ...unsere Einnahmequellen?</p>	<h3>Wertversprechen</h3>  <p>Welchen Nutzen liefern wir den Kunden? Welche Probleme helfen wir zu lösen? Welche Bedürfnisse befriedigen wir? Welche Produkte oder Leistungen bieten wir unterschiedlichen Kundensegmenten?</p>	<h3>Kundenbeziehungen</h3>  <p>Welche Beziehung erwartet ein Kundensegment von uns? Wie können wir diese Beziehung aufbauen und pflegen? Welche Beziehung haben wir heute zu unseren Kunden? Was kostet uns das? Wie sind die Kundenbeziehungen in unser Geschäftsmodell integriert?</p>	<h3>Kundensegmente</h3>  <p>Für wen wollen wir Werte oder Nutzen schaffen? Wer sind unsere wichtigsten Kunden?</p>
<h3>Kostenstruktur</h3>  <p>Welches sind die wichtigsten Ausgabeposten in unserem Geschäftsmodell? Welchen Ressourcen verursachen die größten Kosten? Welche Aktivitäten verursachen die größten Kosten?</p>	<h3>Schlüsselressourcen</h3>  <p>Welche Ressourcen benötigen wir für unsere Leistung? ...für unsere Vertriebskanäle? ...unsere Kundenbeziehung? ...unsere Einnahmequellen?</p>		<h3>Kanäle</h3>  <p>Über welche Kanäle möchten unsere Kunden angesprochen werden? Auf welchem Weg erreichen wir unsere Kunden heute? Wie sind unsere Kanäle integriert? Welche Kanäle funktionieren am besten? Welche Kanäle haben eine besonders hohe Kosteneffizienz? Wie integrieren wir die Kanäle in die Gewohnheiten der Kunden?</p>	
	<h3>Kostenstruktur</h3>  <p>Welches sind die wichtigsten Ausgabeposten in unserem Geschäftsmodell? Welchen Ressourcen verursachen die größten Kosten? Welche Aktivitäten verursachen die größten Kosten?</p>		<h3>Einnahmequellen</h3>  <p>Für was sind unsere Kunden wirklich bereit zu zahlen? Für was zahlen sie bereits heute? Wie zahlen sie heute? Wie würden sie gerne zahlen? Welchen Beitrag liefert jede Einkommensquelle zum Gesamtergebnis?</p>	

Original von Strategyzer (strategyzer.com)
Adaptiert von MAK3it (mak3it.com)

Downloade das Business Model Canvas auf mak3it.de/bmc