

Schlüsselpartner Diese Kompetenzen hast/brauchst Du. Welche Partner hast Du, die Dich dabei unterstützen dein Geschäftsmodell zu realisieren? Welche Aufgaben übernehmen deine Partner? Welche Partner fehlen Dir noch? Über welche Ressourcen verfügst Du schon?	Schlüsselaktivitäten Deine Aufgaben und die deines Teams. Wie sieht dein Arbeitsalltag aus? Was musst Du (und dein Team) tun, damit die Geschäftsidee realisiert werden kann? Auf welche Aufgaben musst Du Dich fokussieren? Was kannst/musst Du outsourcen, damit dein Geschäftsmodell funktionieren kann (Buchhaltung, Herstellung von Produkten, etc.)?	Die Geschäftsidee Das ist der (Mehr-)Wert deiner Leistung. Welche Geschäftsidee hast Du? Argumentiere, warum deine Kunden dein Produkt kaufen sollten. Worin besteht der Wert deiner Leistung aus Sicht der Kunden? Welche Bedürfnisse deiner Kunden erfüllt Du? Welche Probleme deiner Kunden löst dein Produkt/deine Dienstleistung? Was unterscheidet Dich von Deinen Mitbewerbern (USP)? Was bietet dein Produkt/deine Dienstleistung in jedem deiner Kundensegmente?	Kundenbeziehungen So kommunizierst Du mit deinen Kunden. Welche Beziehung erwarten sich deine Kunden? Wie gewinnst, hältst und betreust Du Kunden? Wie langfristig sind diese Beziehungen? Wie baust Du deine interne Struktur dafür aus? Wie kostenintensiv ist deine Kundenpflege?	Kundensegmente Diesen Personen und Gruppen hilfst Du. Beschreibe deine Kunden/Zielgruppen und lege die wichtigste(n) Gruppe(n) fest. Gibt es innerhalb der gleichen Zielgruppe Unterscheidungen? Wer sind deine wichtigsten Kunden/Zielgruppen? Gibt es Kundenzielgruppen, die Du ausklammerst?
	Ressourcen Das hast Du und das brauchst Du. Welche Ressourcen brauchst Du, damit dein Geschäftsmodell funktioniert (z.B. Personal, Maschinen, Lizenzen, etc.)? Was ist notwendig, damit deine Geschäftsidee realisiert werden kann? Über welche Ressourcen verfügst Du schon?		Kanäle Woher Du gekannt wirst und wie Du lieferst. Wie erfahren deine Kunden von deinem Produkt oder deiner Dienstleistung? Wie und wo wollen deine Kunden erreicht werden? Beschreibe den Ablauf dieser Prozesse: Wie erwecke ich Aufmerksamkeit? Worum muss ich mich kümmern, damit der Kauf des Produkts/der Dienstleistung zu Stande kommt? Wie organisiere ich die Lieferung? Wie schaut mein After-Sale-Prozess aus?	

Kostenstruktur Das gibst Du in den verschiedenen Bereichen mindestens und maximal aus. In welchen Bereichen liegen deine größten/wichtigsten Ausgaben? Teile deine Ausgaben nach variablen und fixen Kosten ein.	Einnahmequellen Aus diesen Quellen kommen deine Einnahmen. Wofür zahlen deine Kunden (Arbeitsstunden, Lizenzgebühren, Service, etc.)? Wie verteilen sich die Einnahmen nach Kundensegment? Welche ist die präferierte Bezahlmethode?
---	--

Business Model Canvas

Leg los, hier geht's um dein Projekt!



Datum: _____
Projektname: _____

Schlüsselpartner	Schlüsselaktivitäten	Die Geschäftsidee	Kundenbeziehungen	Kundensegmente
	Ressourcen		Kanäle	
Kostenstruktur			Einnahmequellen	