|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | *Entwickelt für:* | *Entwickelt von:* | *Datum*: | *Version*: |
| **Business Model Canvas** | Startup Name |  | Name1, Name2, … |  | TT/MM/JJJJ |  | X.Y |
|  |  |  |  |  |
| **Schlüsselpartner** | **Schlüsselaktivitäten** | **Wertversprechen** | **Kundenbeziehungen** | **Kundensegmente** |
| Wer sind unsere Schlüsselpartner? Wer sind unsere wichtigsten Lieferanten Welche Schlüsselressourcen erwerben wir von Partnern? Welche Hauptaktivitäten führen Partner durch?MOTIVATIONEN FÜR PARTNERSCHAFTENOptimierung und Wirtschaftlichkeit, Verringerung von Risiko und Unsicherheit, Beschaffung bestimmter Ressourcen und Aktivitäten  | Welche Schlüsselaktivitäten erfordern unsere Wertvorschläge Unsere Vertriebskanäle? Kundenbeziehungen? Einnahmenströme?KATEGORIENProduktion, Problemlösung, Plattform / Netzwerk  | Welchen Wert liefern wir an den Kunden?Welches der Probleme unserer Kunden helfen wir zu lösen?Welche Produkt- und Servicebündel bieten wir für jedes Kundensegment an?Welche Kundenbedürfnisse befriedigen wir?EIGENSCHAFTENNeuheitPerformanceAnpassung"Die Arbeit fertigstellen“DesignMarke / StatusPreisKostenreduzierungRisikominderungZugänglichkeitKomfort / Benutzerfreundlichkeit  | Welche Art von Beziehung erwartet jeder unserer Kundensegmente, dass wir mit ihnen aufbauen und pflegen Welche haben wir etabliert? Wie sind sie in das übrige Geschäftsmodell integriert? Wie teuer sind sie?BEISPIELEPersönliche Hilfe, Engagierte persönliche Unterstützung, Selbstbedienung, Automatisierte Dienste, Gemeinschaften, ...  | Für wen schaffen wir Wert? Wer sind unsere wichtigsten Kunden?MassenmarktNischenmarktSegmentiertDiversifiziertMehrseitige Plattform  |
| **Schlüsselressourcen** | **Marktkanäle** |
| Welche Schlüsselressourcen benötigen unsere Wertversprechen? Unsere Vertriebskanäle? Kundenbeziehungen? Einnahmenströme?ARTEN VON RESSOURCENPhysisch, Intellektuell (Markenpatente, Urheberrechte, Daten), Mensch, Finanziell  | Durch welche Kanäle möchten unsere Kundensegmente erreicht werden? Wie erreichen wir sie jetzt? Wie sind unsere Kanäle integriert? Welche funktionieren am besten? Welche sind am kostengünstigsten? Wie integrieren wir sie in Kunden-routinen?KANALPHASENBewusstsein, Bewertung, Kauf, Lieferung, After Sales |
| **Kosten** | **Einnahmen** |
| Was sind die wichtigsten Kosten unseres Geschäftsmodells?Welche Schlüsselressourcen sind am teuersten?Welche Hauptaktivitäten sind am teuersten?IST IHR GESCHÄFT MEHRKostenorientiert (schlankste Kostenstruktur, niedriger Preiswert, maximale Automatisierung, umfangreiches Outsourcing), Value Driven (Wertschöpfung, Premium Value Proposition)BEISPIELEIGENSCHAFTENFixkosten (Gehälter, Mieten, Dienstprogramme), Variable Kosten, Größenvorteile, Einsparungen von Umfang  | Für welchen Wert sind unsere Kunden wirklich bereit zu bezahlen?, Wofür bezahlen sie aktuell? Wie zahlen sie derzeit?, Wie würden sie am liebsten bezahlen? Wie viel trägt jeder Umsatzstrom zum Gesamtumsatz bei?ARTEN: Verkauf von Vermögenswerten, Nutzungsgebühr, Abo-Gebühren, Ausleihe / Vermietung / Leasing, Lizenzierung, Maklergebühren, WerbungFESTE PREISE: Listenpreis, Produktmerkmale abhängig, Kundensegment abhängig, VolumenabhängigDYNAMISCHE PREISE: Verhandlung (Verhandlung), Ertragsmanagement, Echtzeit-Markt  |
| Designed by: The Business Model Foundry ([www.businessmodelgeneration.com/canvas](http://www.businessmodelgeneration.com/canvas)). Word implementation by: Neos Chronos Limited (<https://neoschronos.com>). License: [CC BY-SA 3.0](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/) |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | *Entwickelt für:* | *Entwickelt von:* | *Datum*: | *Version*: |
| **Business Model Canvas** |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **Schlüsselpartner** | **Schlüsselaktivitäten** | **Wertversprechen** | **Kundenbeziehungen** | **Kundensegmente** |
|  |   |  |   |   |
| **Schlüsselressourcen** | **Marktkanäle** |
|   |  |
| **Kosten** | **Einnahmen** |
|   |  |
| Designed by: The Business Model Foundry ([www.businessmodelgeneration.com/canvas](http://www.businessmodelgeneration.com/canvas)). Word implementation by: Neos Chronos Limited (<https://neoschronos.com>). License: [CC BY-SA 3.0](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/) |