

Das Business Canvas Modell

Team oder Firmennamen:

Datum:

Primary Canvas
 Alternative Canvas

<p>Schlüssel-Partner Wichtige Partner Wer sind unsere wichtigsten Partner? Wer sind unsere Hauptlieferanten? Welche wichtigen Ressourcen beziehen wir von Partnern? Welche Schlüsselaktivitäten führen die Partner durch?</p> <ul style="list-style-type: none"> GRAUEN TEXT LÖSCHEN & HIER SCHREIBEN 	<p>Schlüssel-Aktivitäten Welche Schlüsselaktivitäten brauchen unsere Wertversprechen? Unsere Vertriebskanäle? Kundenbeziehungen? Einnahmequellen?</p> <ul style="list-style-type: none"> GRAUEN TEXT LÖSCHEN & HIER SCHREIBEN 	<p>Wertversprechen Welchen Wert liefern wir dem Kunden? Welches der Probleme unserer Kunden helfen wir zu lösen? Welche Bündelung von Produkten und Dienstleistungen bieten wir jedem Kundensegment an? Welche Kundenbedürfnisse befriedigen wir?</p> <ul style="list-style-type: none"> GRAUEN TEXT LÖSCHEN & HIER SCHREIBEN 	<p>Kundenbeziehungen Welche Art von Beziehung erwartet jedes unserer Kundensegmente von uns? Welche haben wir etabliert? Wie sind sie in das übrige Geschäftsmodell integriert? Wie teuer sind sie?</p> <ul style="list-style-type: none"> GRAUEN TEXT LÖSCHEN & HIER SCHREIBEN 	<p>Kundensegmente Für wen schaffen wir einen Mehrwert? Wer sind unsere wichtigsten Kunden?</p> <ul style="list-style-type: none"> GRAUEN TEXT LÖSCHEN & HIER SCHREIBEN
	<p>Schlüssel-Ressourcen Welche Schlüsselressourcen benötigen unsere Wertversprechen? Unsere Vertriebskanäle? Kundenbeziehungen? Einnahmequellen??</p> <ul style="list-style-type: none"> GRAUEN TEXT LÖSCHEN & HIER SCHREIBEN 	<p>Vertriebs-und Kommunikationskanäle Über welche Kanäle wollen unsere Kundensegmente erreicht werden? Wie erreichen wir sie jetzt? Wie sind unsere Channels integriert? Welche funktionieren am besten? Welche sind am kostengünstigsten? Wie integrieren wir sie in die Kundenroutinen?</p> <ul style="list-style-type: none"> GRAUEN TEXT LÖSCHEN & HIER SCHREIBEN 		
<p>Kosten Was sind die wichtigsten Kosten unseres Geschäftsmodells? Welche Schlüsselressourcen sind am teuersten? Welche Schlüsselaktivitäten sind am teuersten?</p> <ul style="list-style-type: none"> GRAUEN TEXT LÖSCHEN & HIER SCHREIBEN 		<p>Einnahmequellen Für welchen Wert sind unsere Kunden wirklich bereit zu zahlen? Wofür bezahlen sie derzeit? Wie bezahlen sie derzeit? Wie würden sie lieber bezahlen? Wie hoch ist der Anteil der einzelnen Revenue Streams am Gesamtumsatz?</p> <ul style="list-style-type: none"> GRAUEN TEXT LÖSCHEN & HIER SCHREIBEN 		

Source: www.businessmodelgeneration.com

Team oder Firmenname:

Datum:

Primary Canvas

Alternative Canvas

<p>Schlüssel-Partner Wichtige Partner Wer sind unsere wichtigsten Partner? Wer sind unsere Hauptlieferanten? Welche wichtigen Ressourcen beziehen wir von Partnern? Welche Schlüsselaktivitäten führen die Partner durch?</p> <ul style="list-style-type: none">• GRAUEN TEXT LÖSCHEN & HIER SCHREIBEN	<p>Schlüssel-Aktivitäten Welche Schlüsselaktivitäten brauchen unsere Wertversprechen? Unsere Vertriebskanäle? Kundenbeziehungen? Einnahmequellen?</p> <ul style="list-style-type: none">• GRAUEN TEXT LÖSCHEN & HIER SCHREIBEN	<p>Wertversprechen Welchen Wert liefern wir dem Kunden? Welches der Probleme unserer Kunden helfen wir zu lösen? Welche Bündelung von Produkten und Dienstleistungen bieten wir jedem Kundensegment an? Welche Kundenbedürfnisse befriedigen wir?</p> <ul style="list-style-type: none">• GRAUEN TEXT LÖSCHEN & HIER SCHREIBEN	<p>Kundenbeziehungen Welche Art von Beziehung erwartet jedes unserer Kundensegmente von uns? Welche haben wir etabliert? Wie sind sie in das übrige Geschäftsmodell integriert? Wie teuer sind sie?</p> <ul style="list-style-type: none">• GRAUEN TEXT LÖSCHEN & HIER SCHREIBEN	<p>Kundensegmente Für wen schaffen wir einen Mehrwert? Wer sind unsere wichtigsten Kunden?</p> <ul style="list-style-type: none">• GRAUEN TEXT LÖSCHEN & HIER SCHREIBEN
	<p>Schlüssel-Ressourcen Welche Schlüsselressourcen benötigen unsere Wertversprechen? Unsere Vertriebskanäle? Kundenbeziehungen? Einnahmequellen??</p> <ul style="list-style-type: none">• GRAUEN TEXT LÖSCHEN & HIER SCHREIBEN		<p>Vertriebs-und Kommunikationskanäle Über welche Kanäle wollen unsere Kundensegmente erreicht werden? Wie erreichen wir sie jetzt? Wie sind unsere Channels integriert? Welche funktionieren am besten? Welche sind am kostengünstigsten? Wie integrieren wir sie in die Kundenroutinen?</p> <ul style="list-style-type: none">• GRAUEN TEXT LÖSCHEN & HIER SCHREIBEN	
<p>Kosten Was sind die wichtigsten Kosten unseres Geschäftsmodells? Welche Schlüsselressourcen sind am teuersten? Welche Schlüsselaktivitäten sind am teuersten?</p> <ul style="list-style-type: none">• GRAUEN TEXT LÖSCHEN & HIER SCHREIBEN		<p>Einnahmequellen Für welchen Wert sind unsere Kunden wirklich bereit zu zahlen? Wofür bezahlen sie derzeit? Wie bezahlen sie derzeit? Wie würden sie lieber bezahlen? Wie hoch ist der Anteil der einzelnen Revenue Streams am Gesamtumsatz?</p> <p>GRAUEN TEXT LÖSCHEN & HIER SCHREIBEN</p>		

Source: www.businessmodelgeneration.com