



2016-1-DE02-KA202-003277

Business Model Canvas

Ein globaler Standard, der von Millionen genutzt
wird

Dieses Projekt wurde mit Unterstützung der Europäischen Kommission finanziert. Diese Veröffentlichung spiegelt nur die Ansichten des Autors wider, und die Kommission kann nicht für die Verwendung der darin enthaltenen Informationen verantwortlich gemacht werden.





Es gibt 9 Schlüsselemente

Partner

Aktivitäten

Ressourcen

Leistungsversprechen

Kundenbeziehungen

Kanäle

Kundensegmente

Kosten

Einkommensquellen

Dieses Projekt wurde mit Unterstützung der Europäischen Kommission finanziert. Diese Veröffentlichung spiegelt nur die Ansichten des Autors wider, und die Kommission kann nicht für die Verwendung der darin enthaltenen Informationen verantwortlich gemacht werden.



Kundensegmente



- ◆ Wer sind die Kunden?
- ◆ Was denken sie?
- ◆ Was machen sie?



Leistungsversprechen



- ◆ Was überzeugt an dem Produkt/ der Dienstleistung?
- ◆ Warum sollten Kunden es kaufen oder benutzen?



Kanäle



- ◆ Wie soll das Produkt oder die Dienstleistung beworben werden?
- ◆ Warum sollte es so beworben werden?
- ◆ Wird es funktionieren?



Kundenbeziehungen



- ◆ Wie planen Sie, mit dem Kunden zu interagieren?
- ◆ Werden Ihre Pläne in verschiedenen Phasen des Geschäftslebens anders aussehen?



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Einkommensquellen



◇ Wie wird das Geschäft
Geld einbringen?



Erasmus+



Schlüsselaktivitäten



◆ Was sind die entscheidenden Dinge, die das Unternehmen tun muss, um seine Vorschläge zu erfüllen und den Rest des Geschäfts funktionsfähig zu machen?



Schlüsselressourcen



◆ Welche strategischen Vermögenswerte muss das Unternehmen im Wettbewerb haben?



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Schlüsselpartnerschaften



◆ Wer sind die wichtigsten externen Partner, die Sie engagieren müssen?

◆ Was können Sie in Ihrem Geschäftsmodell nicht selbst tun?



Kostenstruktur



- ◆ Was sind die Hauptkostentreiber des Geschäfts?
- ◆ Wie hängen diese mit dem Umsatz zusammen?



Was macht das Business Model Canvas?

- ◆ Es hilft dabei, sich von einem Großteil der Unterlagen zu lösen, die in einem vollständigen Business Plan enthalten sind und sich auf die wichtigsten Probleme zu konzentrieren
- ◆ Es ist ein wirklich flexibles Werkzeug. Es ist viel einfacher, das Modell zu optimieren, um neue Dinge auszuprobieren
- ◆ Das Modell erleichtert es anderen, Ihr Geschäftsmodell zu verstehen und sich in Ihre Vision einzukaufen.



Was macht das Business Model Canvas nicht?

◆ Das Business Model Canvas ist ein Einseiter, der ähnlich zu Ihrem Business Elevator Pitch (“Aufzugspräsentation”) ist. Es ersetzt nicht die Notwendigkeit eines guten, durchdachten und gründlichen Business Plans.