

# Business Model Canvas

## Key Partnerships

Auf welchen Partnerschaften basiert dein Geschäftsmodell?



## Customer Segments

Deine Kunden und Zielgruppen



## Value Proposition

Mit welchem Leistungsversprechen tritt dein Unternehmen am Markt auf?



## Revenue Stream

Wie verdienst Du Geld?



# Business Model Canvas

## Key Partnerships

Auf welchen Partnerschaften basiert dein Geschäftsmodell?



- Ermöglicht dir ein Partner Mengen- oder Kostenvorteile?
- Gibt es Partner, ohne die dein Leistungsversprechen nicht möglich ist?
- Gibt es Partner, die schwer zu beschaffende Materialien bereitstellen?
- Welcher deiner Partner ermöglicht dir einen unfairen Vorteil?
- Auf welchen Partner würdest Du nicht verzichten wollen?
- Ermöglicht dir ein Partner Zugang zu Kunden, Know-how und besonderen Ressourcen?

## Customer Segments

Deine Kunden und Zielgruppen



- Klassisch: Soziodemografische Daten und statische Attribute (Größe, Alter, Ort etc.)
- Einkaufsfrequenz: In welchen Abständen kauft der Kunde
- Buying Center: Wie läuft der Einkaufsprozess des Kunden ab (B2B)

## Value Proposition

Mit welchem Leistungsversprechen tritt dein Unternehmen am Markt auf?



- Welche unfairen Vorteile hat dein Unternehmen?
- Was könnt ihr 10 mal besser als andere?
- Welches Problem löst ihr für die Kunden?
- Warum nimmt der Kunde eure Leistung in Anspruch?

## Revenue Stream

Wie verdienst Du Geld?



- Verdienst Du am einmaligen Abverkauf von Produkten?
- Bietest Du zusätzliche kostenpflichtige Services an?
- Hast Du wiederkehrende Abonnements bzw. Subscription-Services?
- Erzielst Du Provisionen am Weiterverkauf von Ware?
- Hast Du sonstige Lizenz- oder Wartungsmodelle?