

Business Model Canvas

Key Partnerships

Auf welchen Partnerschaften basiert dein Geschäftsmodell?



Value Proposition

Mit welchem Leistungsversprechen tritt dein Unternehmen am Markt auf?



Customer Segments

Deine Kunden und Zielgruppen



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?

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?

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)

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?