










The Business Model Canvas **EN**










Designed for:
Adventure X 2019 South Tyrol

Designed by:
Team Stiland.com | Rosa-Maria Kufner

Date:
2017 - 2019

Version:
2

Key Partners  <ul style="list-style-type: none"> • Strategic Alliances: Designers and Producers • Collabs: Influencers, Companies, Hotels • Universities which need up-to-date market and technical progress knowledge 	Key Activities  <ul style="list-style-type: none"> • Networking with renowned designers and user community • Platform Management (Collecting Designs) • Community • Intellectual Property • Marketing PR • Recommender Systems • Consulting 	Value Propositions  <ul style="list-style-type: none"> • Design products from famous designers • Long tail offering (Niche products) • High quality personalisable 3D prints of furniture objects • Multiplication of competences outside of the core business like connecting huge companies with our products through limited editions = Brand Status • IKEA effect • Community 	Customer Relationships  <ul style="list-style-type: none"> • Community building and management (designers, companies, customers) • Share new designs, market research testing through co-creation • Events 	Customer Segments  <p>Individuals companies</p> <p>Mavericks: Intellectuals Performers Digital Avant-Garde</p> <p>Age: 25 - 65</p> <p>Lifestyle: fresh and fancy e.g. desire individualized products furniture, People with a high affinity to new technologies (digital and 3D-printing) and trends (fashion, food and living)</p>
	Key Resources  <ul style="list-style-type: none"> • Community of Designers (CAD Data from Designer) • Network of Artisans Producers, • Network of Clients • Online Platform (IT) • Intellectual Property contracts (Patent Attorney) 		Channels  <p>Online Sales through e-commerce platform</p> <ul style="list-style-type: none"> • Design (Basic model: Freemium) • Auctions (Basic model: Freemium) • Co-design (Advanced model: pay-per-use) • Social Media Advertising • Direct on Fairs Exhibitions 	
Cost Structure  <ul style="list-style-type: none"> • Human resources • Community Building • Costs of domain website • Marketing PR • Legal Tax consulting 		Revenue Streams  <ul style="list-style-type: none"> • Subscription model: „Basis“ - Freemium, „Advanced“ - Pay-per-use • Advertising • Contract payments for promoting companies and connecting them (Affiliation, e. g. Amazon) • Knowledge: Fees (with universities etc.) 		

Key Partners  Strategische Kooperationen: - Designer und Produzenten Kollaborationen: - Influencer, - Unternehmen - Hotels - Universitäten, die aktuelle Marktentwicklungen zum technischen Fortschritt für ihre Studienprogramme benötigen.	Key Activities  - Vernetzung mit renommierten Designern und Anwendern - Plattformmanagement (Sammlung von Designs) - Community - Geistiges Eigentum - Marketing PR - Empfehlungssysteme - Beratung	Value Propositions  - Produktdesigns von namhaften Designern - Long Tail Angebot (Nischenprodukte) - Hochwertige personalisierbare 3D-Drucke von Möbeln Objekte - Multiplikation von Kompetenzen außerhalb des Kerngeschäfts wie z.B. die Verbindung großer Unternehmen mit unseren Produkten durch limitierte Auflagen = Markenstatus - IKEA-Effekt - Community	Customer Relationships  - Netzwerkbildung und Management (Designer, Unternehmen, Kunden) - Teilen neuer Designs, Marktforschung Tests durch Co-Kreation - Events	Customer Segments  Privatpersonen Unternehmen Querdenker: Intellektuelle Interpreten Digitale Avantgarde Alter: 25 - 65 Lebensstil: - modern bis ausgefallen z.B. Wunsch nach individualisierten Produkten Möbeln, - Kunden mit einer hohen Affinität für neue Technologien (Digital- und 3D-Druck) und Trends (Mode, Food und Living)
	Key Resources  - Designernetzwerk - Handwerkernetzwerk - Kundennetzwerk - Online-Plattform (IT) - Verträge zu geistigem Eigentum (Patentanwalt)		Channels  Online-Verkauf durch Plattform - Design (Basismodell: Freemium) - Auktionen (Basismodell: Freemium) - Co-Design („Advanced“ Modell: Pay-per-Use) - Social Media Werbung - Direkt auf Messen Ausstellungen	
Cost Structure  - Personal - Netzwerkbildung - Kosten der Domain Website - Marketing PR - Rechts- Steuerberatung		Revenue Streams  - Abonnementmodell: „Basis“ - Freemium, „Advanced“ - Pay-per-use - Werbung - Vertragszahlungen für die Förderung von Unternehmen und ihre Vernetzung mit Designern und Produzenten (z. B. Amazon) - Wissen: Honorare (mit Universitäten usw.)		

The Business Model Canvas **IT**

Designed for:
Adventure X 2019 Alto Adige

Designed by:
Team Stiland.com | Rosa-Maria Kufner

Date:
2017 - 2019

Version:
2

