Ex.8

Business Model Canvas für einen Open Source Anbieter Ihrer Wahl anwenden: Beantworten Sie für jeden dieser Punkte kurz die Fragen auf den Vorlesungsfolien.

Godot <https://godotengine.org/>

# 1. Kundensegmente (Customer Segments)

− Für wen sind wir tätig

Godot ist eine freie Spiel-Engine. Die Engine wird für Game-Developer und Content-Creators entwickelt

− Wer sind unsere bedeutendsten Kunden?

Mozilla, Epic Games, Microsoft, Meta

# 2. Wertversprechen (Value Proposition)

− Welchen Wert stellen wir für den Kunden her?

Godot is completely free and open-source under the very permissive MIT license. No strings attached, no royalties, nothing. Your game is yours, down to the last line of engine code.

− Welches Kundenproblem/-aufgabe lösen wir?

Bei anderen Game-Engines wie z. B. Unity ist nur gratis solange man selber nicht zu viel Geld mit der Engine verdient:

Revenue or funding less than $100K in the last 12 months

− Welche Produkt/Servicekombination bieten wir an?

− Welche Kundenbedürfnisse befriedigen wir?

# 3. Kanäle/Vertriebswege (Channels)

− Über welche Wege möchten unser Kunden erreicht werden?

− Wie erreichen wir sie derzeit?

− Wie sind unsere Vertriebswege untereinander verflochten?

− Welche sind am erfolgreichsten?

− Welche sind am kostengünstigsten?

− Wie verbinden wir sie mit dem Kundenverhalten?

# 4. Schlüsseaufgaben (Key Activities)

− Was machen wir?

− Welche Kernleistungen erbringen wir?

− Welche Kernleistungen verlangen unsere Kunden?

− Werterstellung

− Vertriebskanäle

− Kundenbeziehungen

− Umsatzerzielung

# 5. Kundenbeziehungen (Customer Relations)

− Welche Art von Kunden-Beziehung erwarten die verschieden Kunden-Arten von uns?

− Welche haben wir bereits geschaffen?

− Wie passen sie zum Rest des Geschäftsmodells?

− Welche Kosten verursachen sie?

# 6. Einnahmequellen (Revenue Streams)

− Für welche Leistung sind unsere Kunden tatsächlich bereit zu bezahlen?

− Für welche zahlen sie derzeit?

− Wie zahlen sie derzeit?

− Wie möchten sie gerne bezahlen?

− Welchen Anteil tragen die einzelnen Ertragsströme zum Gesamtergebnis bei?

# 7. Schlüsselressourcen (Key Ressources)

− Welche Schlüssel-Ressourcen benötigen wir für unsere Nutzen-Versprechen?

− Vertriebs- und Kommunikations-Kanäle?

− Kunden-Beziehungen?

− Einnahmequellen?

Spenden

# 8. Schlüsselpartner (Key Partners)

− Wer sind unsere strategischen Partner?

Software Freedom Conservancy

Godot’s non-profit home

Mozilla, Epic Games, Meta sind Förderer von Godot und spenden / geben Grants.

z. B. Godot received a $24,000 donation from Microsoft to implement C# as a scripting language in Godot.

− Wer sind unsere strategischen Lieferanten?

− Welche Kernleistungen erbringen unsere Partner?

Spenden

# 9. Kostenstruktur (Cost Structure)

− Welches sind die wichtigsten Kosten in unserem Geschäftsmodell?

Entwickler, Events und Hardware für Entwickler

− Welche Schlüsselressourcen sind besonders kostenintensiv?

Hardware für Entwickler / Contributors

− Welche Schlüsselaktivitäten sind besonders kostenintensiv?

Entwickler