

## Schlüsselpartner

- Wer sind Ihre Schlüsselpartner?
- Welche Schlüsselressourcen beziehen Sie von Ihren Partnern?
- Welche Schlüsselaktivitäten üben Ihre Partner aus?

## Schlüsselaktivitäten

- Welche Schlüsselaktivitäten erfordert Ihr Unternehmen in den verschiedenen Bereichen?
- Welche Aktivitäten führen Sie selbst aus, bei welchen wollen Sie mit Partnern zusammenarbeiten?
- Wie sieht der Realisierungsfahrplan vor und nach der Gründung aus?

## Wertangebote

- Welches Produkt, welche Dienstleistung bieten Sie an?
- Welche Produkt- und Dienstleistungspakete bieten Sie ihrem Kundensegment an?
- Welche Kundenbedürfnisse erfüllen Sie?
- Welche Probleme helfen Sie durch Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung zu lösen?
- Was genau ist der Kundennutzen?

## Kundenbeziehungen

- Welche Art von Beziehung erwarten Ihre einzelnen Kundensegmente?
- Wie kostenintensiv sind sie?
- Wie können sie in Ihr Geschäftsmodell integriert werden?

## Kundensegmente

- Wer sind Ihre wichtigsten Kunden?
- Wie ist der Markt strukturiert?
- Wer sind die wichtigsten Wettbewerber?

## Schlüsselressourcen

- Welche Schlüsselressourcen erfordert Ihr Unternehmen in den verschiedenen Bereichen?
- Welche Standortfaktoren sind für Ihr Unternehmen wichtig?
- Welche Rechtsform hat Ihr zukünftiges Unternehmen?
- Wer übernimmt die Geschäftsführung?

## Kanäle

- Über welche Kommunikations- und Vertriebskanäle wollen Sie Ihre Kunden erreichen?
- Wie kostenintensiv sind sie?
- Wie können diese Kanäle in Ihr Unternehmen und in Ihre Kundenabläufe integriert werden?

## Kostenstruktur

- Welches sind die wichtigsten mit Ihrem Geschäftsmodell verbundenen Kosten?
- Welche Schlüsselressourcen und -aktivitäten sind am teuersten?

## Einnahmequellen

- Wie sieht die Finanzierung aus, auch bevor Umsätze aus Kundeneinnahmen generiert werden?
- Was darf das Produkt und/oder die Dienstleistung maximal kosten? Welchen Betrag sind Ihre Kunden bereit zu zahlen?
- Wie viel trägt jede Einnahmequelle zum Gesamtumsatz bei?