

# Business Modell Canvas – CTech

Partner  HAW Hamburg Partner-Team Herstellerfirma Tester	Aktivitäten  Gesamte Produktentwicklung  Funktion  Design  Marktanalyse  Planung  Prototyping	Nutzenversprechen  Sammeln wertvoller Ressourcen aus dem Meer  Zuverlässigkeit  Einfache Erweiterung vorhandener Kapazitäten  Effizienz  Umweltbewusstsein	Kundenbeziehungen  Direkte Kundenbindung mit Support  Priorität bei Großkunden  Verkauf direkt	Kundensegmente  Hohe Ausführung  Primärer Wirtschaftssektor  Asiatischer Markt  Küstenregionen  Forschungseinrichtungen
	Ressourcen  Wissen  Crowdfunding  4 Arbeitskräfte		Kanäle  Hochschule  Zeitschriften	
Kostenstruktur  Kostenarm und Intellektuelle Wertschöpfung  Geld ist der begrenzende Faktor  Hardware am teuersten			Einnahmequellen  Crowdfunding  Wirtschaftlichkeit durch Ideologie	