

# Business Modell Canvas – C-Tech

<div>Partner</div> <div>HAW Hamburg</div> <div>Partner-Team</div> <div>Herstellerfirma</div> <div>Tester</div> <div>Seaweed Solutions</div>	<div>Aktivitäten</div> <div>Aufbau eines effizienten Systems</div> <div>Produktentwicklung</div> <div>Funktionsentwicklung</div> <div>Design</div> <div>Marktanalyse</div> <div>Planung</div> <div>Prototyping</div>	<div>Nutzenversprechen</div> <div>Sammeln wertvoller Ressourcen aus dem Meer</div> <div>Zuverlässigkeit</div> <div>Einfache Erweiterung vorhandener Kapazitäten</div> <div>Effizienz</div> <div>Umweltbewusstsein</div>	<div>Kundenbeziehungen</div> <div>Direkte Kundenbindung mit Support</div> <div>Priorität bei Großkunden</div> <div>Verkauf direkt</div>	<div>Kundensegmente</div> <div>Algen an- und abbau</div> <div>Primärer Wirtschaftssektor</div> <div>Asiatischer Markt</div> <div>Küstenregionen</div> <div>Forschungseinrichtungen</div>
	<div>Ressourcen</div> <div>Wissen</div> <div>Crowdfunding</div> <div>Algen</div>		<div>Kanäle</div> <div>Korrespondenz</div> <div>Internet</div> <div>Zeitschriften</div> <div>Hochschule</div>	
<div>Kostenstruktur</div> <div>Kostenarm und Intellektuelle Wertschöpfung</div> <div>Geld ist der begrenzende Faktor</div> <div>Hardware am teuersten</div>			<div>Einnahmequellen</div> <div>Crowdfunding</div> <div>Verkauf der Drohne</div> <div>Verkauf des Wissens</div>	