

# Business Modell Canvas

Partner	Aktivitäten	Nutzenversprechen	Kundenbeziehungen	Kundensegmente
HAW Hamburg ???	Gesamte Produktentwicklung Funktion Design	Sammeln wertvoller Ressourcen aus dem Meer Zuverlässigkeit Einfache Erweiterung vorhandener Kapazitäten	Direkte Kundenbindung mit Support Priorität bei Großkunden	Hohe Ausführung Primärer Wirtschaftssektor Asiatischer Markt
	Ressourcen		Kanäle	
	Wissen ???		Hochschulintern Keine Werbekampagne Keine Social Media Distribution	
Kostenstruktur	Einnahmequellen			
Kostenarm und Intellektuelle Wertschöpfung Zeit ist der begrenzende Faktor	Nicht vorhanden ???			