

# Business Modell Canvas

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