

# Business Modell Canvas – CTech

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