

Business Modell Canvas – C-Tech

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