

The Business Model Canvas

<div>Key Partners</div> <div>Investoren Modemarken Stylisten Versandunternehmen</div>	<div>Key Activities</div> <div>Verkauf und Versand von Kleidung Betreuung der Kunden Weiterentwicklung Plattform Produktion eigener Kleidung</div>	<div>Value Propositions</div> <div><div><div>^w</div><div>Zalando.de</div><div>- größtmögliche und saisonal aktuellste Sortiment</div><div>- relevante Auswahl durch Personalisierung</div><div>- einfache Transaktion</div></div><div>Zalando Lounge</div><div>- exklusive Rabatte & Verkaufsaktionen für registrierte Mitglieder</div></div>	<div>Customer Relationships</div> <div>hoher Grad an personalisierten Inhalten komfortabler Einkauf</div>	<div>Customer Segments</div> <div>Europa 75% Frauen Männer Kinder</div>
<div>Key Resources</div> <div>Starke Marke Große Auswahl von Produkten Inhouse Technologien + Know-How Marketing experience Effiziente Logistik</div>		<div>Channels</div> <div>Website App Social Media Call Center/Kundenservice Newsletter Werbung (TV/Online) Offline Outlet</div>		
<div>Cost Structure</div> <div>Lagerung, Logistik & Versand Technische Weiterentwicklung und Betrieb der Website Kundenservice Marketing und Werbung Entwicklung und Produktion von Eigenmarken</div>			<div>Revenue Streams</div> <div>Verkauf von Kleidung Einnahmen aus Partnerprogramm (andere Brands) Werbeeinnahmen</div>	