

BUSINESS MODEL CANVAS

SCHLÜSSELPARTNER <i>Welche externen Organisationen, Unternehmen oder Personen sind entscheidend für unser Geschäftsmodell?</i> <hr/>	SCHLÜSSELAKTIVITÄTEN <i>Was müssen wir tun, damit das Geschäftsmodell funktioniert?</i> <hr/>	VALUE PROPOSITION <i>Welchen konkreten Nutzen bieten wir unseren Kund:innen? Welches Problem lösen wir oder welchen Wunsch erfüllen wir?</i> <hr/>	KUNDENBEZIEHUNGEN <i>Wie gestalten wir die Beziehung zu unseren Kund:innen? Eher persönlich, digital oder automatisiert?</i> <hr/>	KUNDENSEGMENTE <i>Wer sind unsere wichtigsten Kundengruppen oder Nutzer:innen? Was zeichnet sie aus?</i> <hr/>
	SCHLÜSSELRESSOURCEN <i>Welche Ressourcen brauchen wir unbedingt – personell, technologisch, finanziell oder infrastrukturell?</i> <hr/>		KANÄLE <i>Über welche Kanäle erreichen wir unsere Kund:innen am effektivsten – vor, während und nach dem Kauf?</i> <hr/>	
KOSTENSTRUKTUR <i>Welche Kosten fallen in unserem Geschäftsmodell am stärksten ins Gewicht? Welche sind fix, welche variabel?</i> <hr/>		EINNAHMEQUELLEN <i>Wofür zahlen unsere Kund:innen? Wie generieren wir Einnahmen – durch Einmalzahlungen, Abos, Provisionen etc.?</i> <hr/>		