

# Business Model Canvas: Vorlage

|  |  |  |   |  |
|--|--|--|---|--|
| <p><b>Schlüssel-Partner</b></p> <p>Wer sind unsere Schlüsselpartner?<br/>Wer sind unsere Schlüssellieferanten?<br/>Welche Schlüsselressourcen kommen von Partnern?<br/>Welche Schlüsselaktivitäten kommen von Partnern?<br/><b>Vorteile von Partnerschaften:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Verbesserung der Leistung, Einsparung von Aufwand und Kosten</li> <li>■ Verringerung von Risiken und Unsicherheiten</li> <li>■ Zugang zu Ressourcen und Leistungen</li> </ul>  | <p><b>Schlüssel-Aktivitäten</b></p> <p>Welche Schlüssel-Aktivitäten erfordern unsere</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Nutzen-Versprechen?</li> <li>■ Vertriebs- und Kommunikations-Kanäle?</li> <li>■ Kunden-Beziehungen?</li> <li>■ Einnahme-Quellen?</li> </ul> <p><b>Kategorien</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Produktion</li> <li>■ Problemlösung</li> <li>■ Plattform/Netzwerk</li> </ul> <hr/> <p><b>Schlüssel-Ressourcen</b></p> <p>Welche Schlüssel-Ressourcen benötigen wir für unsere</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Nutzen-Versprechen?</li> <li>■ Vertriebs- und Kommunikations-Kanäle?</li> <li>■ Kunden-Beziehungen?</li> <li>■ Einnahmequellen?</li> </ul> <p><b>Ressourcen-Arten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Produktionsmittel</li> <li>■ Wissen (Patente, Markenschutz, Urheberrechte, Daten)</li> <li>■ Personal</li> <li>■ Finanzen</li> </ul> | <p><b>Nutzen-Versprechen</b></p> <p>Welchen Nutzen bieten wir dem Kunden an?<br/>Welches Kunden-Problem helfen wir zu lösen?<br/>Welches Produkt- bzw. Leistungspaket bieten wir welcher Kunden-Art an?<br/>Welche Kunden-Bedürfnisse befriedigen wir?</p> <p><b>Eigenschaften</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Neu</li> <li>■ Leistungsstark</li> <li>■ Kundengerecht</li> <li>■ Arbeitserleichterung</li> <li>■ Design</li> <li>■ Marke/Status</li> <li>■ Preis</li> <li>■ Kostengünstig</li> <li>■ Risikoarm</li> <li>■ Verfügbar</li> </ul>  | <p><b>Kunden-Beziehungen</b></p> <p>Welche Art von Kunden-Beziehung erwarten die verschiedenen Kunden-Arten von uns?<br/>Welche haben wir bereits geschaffen?<br/>Wie passen sie zum Rest des Geschäftsmodells?<br/>Welche Kosten verursachen sie?</p> <p><b>Beispiele</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Persönliche Unterstützung</li> <li>■ Spezielle persönliche Unterstützung</li> <li>■ Hilfe zur Selbsthilfe</li> <li>■ Automatisierte Dienstleistungen</li> <li>■ Communities</li> <li>■ Kreative Partnerschaft</li> </ul> <hr/> <p><b>Vertriebs- und Kommunikationskanäle</b></p> <p>Über welche Kanäle wollen unsere Kunden-Arten erreicht werden?<br/>Wie erreichen wir sie jetzt?<br/>Wie funktionieren diese Kanäle gemeinsam?<br/>Welche funktionieren am besten?<br/>Welche sind besonders kostengünstig?<br/>Wie können wir sie mit typischen Kundenaktivitäten in Berührung bringen?</p> <p><b>Kanal-Phasen</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Aufmerksamkeit: Wie können wir Aufmerksamkeit für unser Unternehmen und seine Angebote erzeugen?</li> <li>2. Bewertung: Wie helfen wir unseren Kunden dabei, die Nutzen-Versprechen unseres Unternehmens zu bewerten?</li> <li>3. Kauf: Wie ermöglichen wir es Kunden, bestimmte Produkte und Leistungen zu kaufen?</li> <li>4. Vertrieb: Wie liefern wir unser Nutzen-Versprechen an den Kunden?</li> <li>5. Nach dem Kauf: Wie betreuen wir die Kunden nach dem Kauf?</li> </ol> | <p><b>Kunden-Arten</b></p> <p>Wem bieten wir einen Nutzen an?<br/>Wer sind unsere wichtigsten Kunden?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Massenmarkt</li> <li>■ Nischenmarkt</li> <li>■ Ein Marktsegment</li> <li>■ Verschiedene Marktsegmente</li> <li>■ Vielseitige Plattformen</li> </ul> |
| <p><b>Kosten</b></p> <p>Welches sind die wichtigsten Kosten in unserem Geschäftsmodell?<br/>Welche Schlüsselressourcen sind besonders kostenintensiv?<br/>Welche Schlüsselaktivitäten sind besonders kostenintensiv?</p> <p><b>Ist unser Geschäftsmodell eher</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Kostenorientiert (geringe Kosten, geringes Preis-Leistungs-Versprechen, maximale Automatisierung, extensives Outsourcing)?</li> <li>■ Nutzenorientiert (Nutzen-Angebot im Vordergrund, Premium-Nutzen-Versprechen)?</li> </ul> <p><b>Beispiele für Kosten-Arten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Fixkosten (Löhne, Mieten, Betriebsmittel)</li> <li>■ Variable Kosten</li> <li>■ Kostenersparnis durch Masse (z.B. Einkauf, Produktion)</li> <li>■ Kostenersparnis durch Synergieeffekte</li> </ul> |  | <p><b>Einnahmequellen</b></p> <p>Für welchen Nutzen sind unsere Kunden bereit, Geld auszugeben?<br/>Wofür geben Sie es derzeit aus?<br/>Wie bezahlen sie derzeit?<br/>Wie würden sie lieber bezahlen?<br/>Welchen Anteil haben die jeweiligen Einnahmequellen an den gesamten Einnahmen?</p> <p><b>Arten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Verkauf</li> <li>■ Nutzungsgebühr</li> <li>■ Abonnement</li> <li>■ Verleih/Vermietung/Leasing</li> <li>■ Lizenzen</li> <li>■ Vermittlungsgebühr</li> <li>■ Werbung</li> </ul> <p><b>Feste Preise (Listenpreis, abhängig z.B. von den Produktionskosten, vom Kunden-Segment, von der Menge)</b></p> <p><b>Variable Preise (Verhandlungssache, ertragsabhängig, marktabhängig)</b></p> |   |  |

# Business Model Canvas für: .....

|                   |                       |                    |                                     |              |
|-------------------|-----------------------|--------------------|-------------------------------------|--------------|
| Schlüssel-Partner | Schlüssel-Aktivitäten | Nutzen-Versprechen | Kunden-Beziehungen                  | Kunden-Arten |
|                   | Schlüssel-Ressourcen  |                    | Vertriebs- und Kommunikationskanäle |              |
| Kosten            |                       |                    | Einnahmequellen                     |              |