

Business Model Canvas

8 Partner

7 Aktivitäten

2 Angebot

4 Beziehungen

1 Zielgruppen

6 Ressourcen

3 Kanäle

9 Kosten

5 Einnahmen

Das Business Model Canvas

1	Zielgruppen Hier definierst du deine Zielgruppen. Dies sollte sehr früh passieren, damit du dein Produkt genau auf die Wünsche und Bedürfnisse dieser Zielgruppe ausrichten kannst.
2	Angebot Angebot bedeutet hier nicht deine Produktpalette, sondern welches Wertversprechen du hast. Frage dich: Welches Problem löse ich für meine Kunden oder welchen Nutzen bietet mein Produkt/meine Dienstleistung?
3	Kanäle Welche Vertriebs- und Kommunikationskanäle willst du nutzen, um deine Kunden zu erreichen? Hier sind zum Beispiel Social Media, Website oder Vertrieb über den Einzelhandel Schlagworte.
4	Beziehungen Wie gestaltest du die Beziehung zu deinen Kunden? Werden sie persönlich angesprochen oder elektronisch? Welche Maßnahmen willst du ergreifen, damit sie dein Produkt wieder kaufen? Erstellst du eine Community?
5	Einnahmen Für was genau hast du Einnahmen? Du kannst dein Produkt einfach verkaufen, aber gibt es vielleicht noch andere Einnahmen wie durch Beratungen, Abonnements, Lizenzen?
6	Ressourcen Ressourcen bezieht hier alles mit ein. Personal, Kapital, Material für dein Produkt, ein Ladengeschäft ... Welche Ressourcen benötigst du für dein Geschäftsmodell?
7	Aktivitäten Hier schließt sich der Kreis zu Punkt 2 (Angebot). Welche Tätigkeiten führen dazu, dass ich das Wertversprechen für meinen Kunden halten kann?
8	Partner Partner sind hier nicht nur Förderer oder dein Mit-Gründer. Hier kannst du z.B. deine wichtigsten Lieferanten sammeln oder Freiberufler, an welche du Aufgaben outsourct. Oder arbeitest du mit einem anderen Unternehmen zusammen? Hier rein!
9	Kosten Welche Kostenstruktur hast du? Dieser Punkt ist sehr wichtig und sollte ganz genau ausgearbeitet sein, sonst gibt es nachher böse Überraschungen.