

BUSINESS MODEL

Business Model Canvas

Füllt die neun klassischen Canvas-Bausteine mit euren Inhalten. Ihr könnt Bausteine ergänzen oder anpassen, falls euer Modell anders strukturiert ist (z. B. Lean Canvas).

Wertversprechen (Value Proposition)

Welches Problem löst ihr, welchen Nutzen bietet ihr euren Kund:innen?

Kundensegmente

Für wen ist euer Angebot? Beschreibt eure Zielgruppe(n).

Vertriebskanäle

Wie erreicht ihr eure Kund:innen (online, offline, Partner)?

Kundenbeziehungen

Wie gestaltet ihr die Beziehung zu euren Kund:innen?

Einnahmequellen

Womit verdient ihr Geld (Verkauf, Abo, Provision, ...)?

Schlüsselressourcen

Welche Ressourcen braucht ihr zwingend (Personal, Technik, Kapital)?

Schlüsselaktivitäten

Welche Tätigkeiten sind für euer Geschäftsmodell zentral?

Schlüsselpartnerschaften

Wer sind wichtige Partner, Lieferanten oder Netzwerke?

Kostenstruktur

Welches sind eure grössten Kostenblöcke?
