

# Business Model Canvas

## Schlüsselpartner & Ressourcen

Wer sind unsere Partner?  
Wer sind unsere Lieferanten?  
Welche physischen, menschlichen und finanziellen Ressourcen sind unverzichtbar?  
(z. B. Personal, Maschinen, Lizenzen)  
Über welche Ressourcen verfügen wir schon?

## Schlüsselaktivitäten

Was sind die wichtigsten Tätigkeiten, um dieses Geschäftsmodell am Laufen zu halten?  
Was ist unsere Kernkompetenz?  
Was wird ausgelagert? (Z.B. Buchhaltung)  
Auf welche Aufgaben müssen wir uns fokussieren?

## Die Geschäftsidee

Was ist die Geschäftsidee?  
Wer steckt dahinter?  
Was steckt dahinter?  
Welchen Nutzen haben unsere Kunden, wenn sie mit uns zusammenarbeiten?  
Welche Probleme des Kunden lösen wir?  
Welche Bedürfnisse erfüllen wir?  
Was ist unser Alleinstellungsmerkmal?

## Kundenbeziehungen

Wie gewinnen und halten wir Kunden?  
Wie sieht die Kundenpflege aus?  
Wie kostenintensiv ist die Kundenpflege?

## Kundensegmente

Für wen generieren wir Wertschöpfung?  
Wer sind unsere wichtigsten Kunden?  
Wie wird der Kunde/die Zielgruppe genau definiert?  
Gibt es innerhalb einer Zielgruppe Unterscheidungen?

## Nachhaltigkeit

Wie können wir verantwortungsvoll wirtschaften?  
Welche Ziele setzen wir uns?

## Kanäle

Über welche Kanäle werden unsere Kunden erreicht?  
Wie sind unsere Kanäle integriert?  
Wie erfahren unsere Kunden von unserem Angebot und wie bekommen sie es?  
Was geschieht nach dem Kauf?  
Wer sind unsere Mitbewerber?

## Kostenstruktur

Was sind unsere wichtigsten Ausgaben, ohne die das Geschäftsmodell nicht laufen würde?  
Welche Schlüsselaktivitäten sind am teuersten?  
Welche Schlüsselressourcen sind am teuersten?

## Einnahmequellen

Woher kommt in diesem Geschäftsmodell das Geld?  
Für welchen Wert sind unsere Kunden wirklich zu bezahlen bereit?  
Was ist die präferierte Bezahlmethode?