

# BUSINESS MODEL CANVAS

## SCHLÜSSELPARTNER

- **Kooperationen mit anderen Personen und Unternehmen:** „Mit welchen Partnern werdet ihr zusammenarbeiten und warum mit diesen?“

VII.

## GESCHÄFTSIDEE

- **Vision:** „Was ist euer großes Ziel?“
- **Produkt/Dienstleistung:** „Was können die Kunden bei euch erwerben?“
- **Technologie/Verfahren:** „Wie funktioniert euer Produkt im Detail?“
- **Kundennutzen:** „Was bringt euer Produkt den Kunden?“

## KUNDENBEZIEHUNG

- **Vertriebswege und Logistik:** „Wo und wie kann man euer Produkt erwerben und wie kommt es zu den Kunden?“
- **Werbemaßnahmen:** „Wie macht ihr die Zielgruppen auf euer Produkt aufmerksam?“

IV.

## ZIELGRUPPEN

- **Zielgruppen:** „Wer soll euer Produkt erwerben bzw. nutzen? Durch welche Eigenschaften zeichnen sich eure Zielgruppen aus?“
- **Kundenbedürfnisse und Zahlungsbereitschaft:** „Welche Probleme/Bedürfnisse haben eure Zielgruppen? Warum sind die Kunden bereit, hier Geld auszugeben?“

## SCHLÜSSELRESSOURCEN

- **Notwendige Ressourcen innerhalb eures Unternehmens:** „Was benötigt ihr für den Geschäftsbetrieb eures Unternehmens und warum?“

VI.

## KONKURRENZ

- **Konkurrenzunternehmen und-produkte:** „Welche Unternehmen sind auf eurem Markt bereits aktiv? Mit welchen Produkten lösen sie dasselbe Kundenbedürfnis?“
- **Innovation und USP:** „Was ist neu an eurem Produkt? Was macht euer Produkt einzigartig? Was macht ihr anders/besser als die Konkurrenz?“

III.

## AUSGABEN

- **Wichtigste Kostenfaktoren:** „Welche Kosten fallen bei der Arbeit nach eurem Geschäftsmodell an?“
- **Investitionen:** „Welche Investitionen sind notwendig?“

VIII.

## EINNAHMEN

- **Einnahmequellen:** „Womit verdient ihr Geld?“
- **Preisgestaltung:** „Welche Preise bezahlen die einzelnen Zielgruppen für welche eurer Leistungen?“

V.