

BUSINESS MODEL CANVAS

SCHLÜSSELPARTNER

- **Kooperationen mit anderen Personen und Unternehmen:** „Mit welchen Partner:innen werdet Ihr zusammenarbeiten und warum mit diesen?“

7

GESCHÄFTSIDEE

- **Vision:** „Was ist Euer großes Ziel?“
- **Produkt/Dienstleistung:** „Was können die Kund:innen bei Euch erwerben?“
- **Technologie/Verfahren:** „Wie funktioniert Euer Produkt im Detail?“
- **Kundennutzen:** „Was bringt Euer Produkt den Kund:innen?“

1

KUNDENBEZIEHUNG

- **Vertriebswege und Logistik:** „Wo und wie kann man Euer Produkt erwerben und wie kommt es zu den Kund:innen?“
- **Werbemaßnahmen:** „Wie macht Ihr Eure Zielgruppen auf Euer Produkt aufmerksam?“

4

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 Kund:innen bereit, hier Geld auszugeben?“

2

SCHLÜSSELRESSOURCEN

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

6

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?“

3

AUSGABEN

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

8

EINNAHMEN

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

5