

Business Model Canvas

Startup / Ideenkarte: Gruppe:

Schlüsselpartner Key Partnerships <i>Wer von außen liefert zu, damit euer Angebot funktioniert?</i>	Schlüsselaktivitäten Key Activities <i>Welche wenigen Tätigkeiten müsst ihr wirklich gut können?</i>	Wertversprechen Value Proposition <i>Welchen konkreten Nutzen stiftet ihr? Welchen Kundenjob löst ihr besser als Alternativen?</i>	Kundenbeziehungen Customer Relationships <i>Welche Art von Beziehung pflegt ihr je Segment (persönlich, automatisiert, Community)?</i>	Kundensegmente Customer Segments <i>Für wen schafft ihr Wert? Welche klar umrissenen Gruppen bedient ihr?</i>
	Schlüsselressourcen Key Resources <i>Welche Mittel (Menschen, Technik, Marke) braucht das Modell zwingend, nicht bloß Kapital?</i>		Kanäle Channels <i>Über welche Wege erfährt die Kundschaft von euch, kauft und erhält das Angebot?</i>	
Kostenstruktur Cost Structure <i>Wo entstehen die größten Kosten, und welche sind fix, welche variabel?</i>		Erlösquellen Revenue Streams <i>Wofür genau zahlt die Kundschaft? Über welches Erlösmodell (Verkauf, Abo, Freemium, Provision ...)?</i>		

Napkin-Test: die 3 Plausibilitätsfragen (1) Zahlt überhaupt jemand? (2) Kosten < Preis? (3) Genug Kundschaft für die Fixkosten?

Rechtsform unserer Wahl: **weil**

Schwächste Box mit einem **roten Punkt** markieren: wo trägt euer Modell am wenigsten?

Bibliografie