

# BUSINESS MODEL CANVAS

Zielsetzung: Wirtschaftlichkeitsbetrachtung von Geschäftsmodellen und Services

<b>SCHLÜSSELPARTNER</b>	<b>SCHLÜSSELAKTIVITÄTEN</b>	<b>WERTVERSPRECHEN</b>	<b>KUNDENBEZIEHUNG</b>	<b>KUNDENSEGMENTE</b>
<p><b>Fragestellungen:</b></p> <p>Wer sind unsere wichtigsten Partner?</p> <p>Wer sind unsere wichtigsten Lieferanten?</p> <p>Welche Schlüsselressourcen benötigen wir von unseren wichtigsten Lieferanten?</p> <p>Welche Schlüsselaktivitäten werden von unseren wichtigsten Partnern geleistet?</p>	<p><b>Fragestellungen:</b></p> <p>Welche Schlüsselaktivitäten benötigen wir zur Erbringung unserer Leistungen/Produkte?</p> <p>Für unsere Kommunikationskanäle?</p> <p>Für die Aufrechterhaltung unserer Kundenbeziehung?</p> <p>Für unsere Einnahmequellen?</p>	<p><b>Fragestellungen:</b></p> <p>Was ist unser zentrales Wertversprechen, das wir unseren Kunden anbieten und sie spürbar werden lassen wollen?</p>	<p><b>Fragestellungen:</b></p> <p>Welche Arten von Beziehung erwarten die unterschiedlichen Kundensegmente von uns?</p> <p>Welche davon bieten wir heute schon an und welche noch nicht?</p> <p>Wie kostspielig sind diese Arten der Beziehung?</p>	<p><b>Fragestellungen:</b></p> <p>Wem bieten unsere Leistungen/Produkte einen Nutzen?</p> <p>Welche sind unsere wertvollsten Kundensegmente?</p> <p>Welche Segmente wollen wir zusätzlich bedienen?</p>
	<b>SCHLÜSSELRESSOURCEN</b>		<b>VERTRIEBSKANÄLE</b>	
	<p><b>Fragestellungen:</b></p> <p>Welche Schlüsselressourcen benötigen wir zur Erbringung unserer Leistungen/Produkte?</p> <p>Für unsere Vertriebskanäle?</p> <p>Unsere Kundenbeziehung?</p> <p>Unsere Einnahmequellen?</p>		<p><b>Fragestellungen:</b></p> <p>Durch welche Kanäle erwarten unsere Kunden von uns angesprochen zu werden?</p> <p>Wie sprechen wir sie momentan an?</p> <p>Wie sind unsere Kanäle aktuell vernetzt?</p> <p>Welche sind am effektivsten?</p> <p>Welche am effizientesten?</p> <p>Wie sind sie in den Alltag unserer Kunden integriert?</p>	
<b>KOSTENSTRUKTUR</b>		<b>ERLÖSMODELL</b>		
<p><b>Fragestellungen:</b></p> <p>Was sind die für unser Geschäftsmodell hauptsächlichen Kostenarten?</p> <p>Welches sind die kostenintensivsten Schlüsselressourcen?</p> <p>Welches sind die kostenintensivsten Schlüsselaktivitäten?</p>		<p><b>Fragestellungen:</b></p> <p>Für welche Leistungen und Nutzen sind unsere Kunden wirklich bereit zu zahlen?</p> <p>Für was bezahlen sie aktuell?</p> <p>Wie bezahlen sie aktuell?</p> <p>Wie würden sie am liebsten bezahlen?</p> <p>Welchen Anteil haben die unterschiedlichen Einnahmequellen am Gesamtumsatz?</p>		



- VORGEHENSWEISE**
1. Kundensegmente festlegen
  2. Wertversprechen für die verschiedenen Kundensegmente definieren
  3. Vertriebskanäle festlegen
  4. Kundenbeziehung überdenken
  5. Erlösmodell auf Basis der Kundenbeziehung definieren
  6. Schlüsselressourcen zur Lösungserbringung durchdenken
  7. Schlüsselaktivitäten für die Umsetzung festlegen
  8. Schlüsselpartner definieren
  9. Kostenstruktur durchdenken

**TEAM**

**PROJEKT**

**KONTAKTPERSON**

**DATUM**