

DAS BUSINESS MODEL CANVAS

Kunde: _____

Berater: _____

Datum: _____

Schlüsselpartner <i>(Wer sind die Partner? Welche Lieferanten? Kerntätigkeit der Partner? Angebot?)</i>	Schlüsselaktivitäten <i>(Schlüsselaktivitäten, interessant für unser Vertriebskanäle? Kundenbeziehungen? Einnahmen?)</i>	Wertangebote <i>(Welchen Wert geben wir dem Kunden? Wo helfen Wir dem Kunden in seiner Problemlösung? Welche Produkte und Dienstleistungen? Welche Kundenbedürfnisse befriedigen wir?)</i>	Kundebeziehungen <i>(Beziehungstypologie bei Kundentypen? Kosten der Beziehung?)</i>	Kundensegmente <i>(Für wen stiften wir Mehrwert? Wichtigste Kunden?)</i>
	Schlüsselressourcen <i>(Schlüsselressourcen für den Wert den wir stiften? Vertriebskanäle? Einnahmen?)</i>		Kanäle <i>(Auf welchen Kanälen wollen unsere Kunden erreicht werden? Wie erreichen wir sie heute? Integration der Kanäle? Bessere Kanäle? Wirksamere Kanäle in Bezug auf Kosten?)</i>	
Kostenstruktur <i>(Die wichtigsten Kosten? Die teuersten Schlüsselressourcen? Die teuersten Schlüsselaktivitäten?)</i>		Einnahmequellen <i>(Für was möchten unsere Kunden wirklich zahlen? Wofür zahlen sie heute? Zahlungsmodalitäten? Prozentuale Aufteilung der einzelnen Einnahmenströme?)</i>		