

## Business Model Canvas

<b>8. Schlüsselpartner</b> Welche Partner benötige ich zur Erstellung meines Wertangebots? (z.B.: Zulieferer, strategische Partner)?	<b>7. Schlüsselaktivitäten</b> Was muss ich unbedingt unternehmen, um mein Produkt / meinen Service zu erstellen?	<b>2. Wertangebot</b> - Welche Nutzen biete ich meinen Kunden? - Ist er die richtige Antwort / Lösung für das Bedürfnis / Problem meiner Kunden?	<b>4. Kundenbeziehung</b> - Welche Art von Beziehung habe ich zu meinen Kunden? (z.B. individuelles Vertrauensverhältnis, Selbstbedienung) - Passt die Form der Beziehung zu meinem Geschäftsmodell? (Erwartungshaltung?)	<b>1. Kunden(zielgruppen)</b> - Welches Problem oder Bedürfnis haben meine Kunden? - Welche Merkmale haben meine Kunden?
<b>9. Kostenstruktur</b> Welche Kostenstruktur ergibt sich aus den Planungen? (variable und Fixkosten, wesentliche Kostentreiber usw.)	<b>6. Schlüsselressourcen</b> Welche wesentlichen Ressourcen brauche ich, um mein Produkt / meinen Service erstellen zu können? (inkl. Infrastruktur + Distribution)	<b>10. Wettbewerb</b> - Besteht jetzt oder zukünftig Konkurrenz? - Gibt es ein Alleinstellungsmerkmal? - Wie groß ist der Marktvorsprung?	<b>3. Kanäle</b> - Auf welchem Weg erreiche und kommuniziere ich mit meinen Kunden? - Alle Kundenberührungspunkte - „Customer Journey“	<b>5. Einnahmequellen</b> - Sind meine Kunden bereit, für den Nutzen / das Produkt zu zahlen? Wenn ja: wieviel? - Form der Einnahmen (Abonnement, Raten, Einmalzahlung), ggf. Preisstrategie