

Business Model Canvas: Vorlage

<p>Schlüssel-Partner</p> <p>Wer sind unsere Schlüsselpartner? Wer sind unsere Schlüssellieferanten? Welche Schlüsselressourcen kommen von Partnern? Welche Schlüsselaktivitäten kommen von Partnern?</p> <p>Vorteile von Partnerschaften:</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Verbesserung der Leistung, Einsparung von Aufwand und Kosten <input type="checkbox"/> Verringerung von Risiken und Unsicherheiten <input type="checkbox"/> Zugang zu Ressourcen und Leistungen 	<p>Schlüssel-Aktivitäten</p> <p>Welche Schlüssel-Aktivitäten erfordern unsere</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Nutzen-Versprechen? <input type="checkbox"/> Vertriebs- und Kommunikations-Kanäle? <input type="checkbox"/> Kunden-Beziehungen? <input type="checkbox"/> Einnahme-Quellen? <p>Kategorien</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Produktion <input type="checkbox"/> Problemlösung <input type="checkbox"/> Plattform/Netzwerk 	<p>Nutzen-Versprechen</p> <p>Welchen Nutzen bieten wir dem Kunden an? Welches Kunden-Problem helfen wir zu lösen? Welches Produkt- bzw. Leistungsangebot bieten wir, welcher Kunden-Art an? Welche Kunden-Bedürfnisse befriedigen wir?</p> <p>Eigenschaften</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Neu <input type="checkbox"/> Leistungsstark <input type="checkbox"/> Kundengerecht <input type="checkbox"/> Arbeitserleichterung <input type="checkbox"/> Design <input type="checkbox"/> Marke/Status <input type="checkbox"/> Preis <input type="checkbox"/> Kostengünstig <input type="checkbox"/> Risikoarm <input type="checkbox"/> Verfügbar 	<p>Kunden-Beziehungen</p> <p>Welche Art von Kunden-Beziehung erwarten die verschiedenen Kunden-Arten von uns? Welche haben wir bereits geschaffen? Wie passen sie zum Rest des Geschäftsmodells? Welche Kosten verursachen sie?</p> <p>Beispiele</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Persönliche Unterstützung <input type="checkbox"/> Spezielle persönliche Unterstützung <input type="checkbox"/> Hilfe zur Selbsthilfe <input type="checkbox"/> Automatisierte Dienstleistungen <input type="checkbox"/> Communities <input type="checkbox"/> Kreative Partnerschaft 	<p>Kunden-Arten</p> <p>Wem bieten wir einen Nutzen an? Wer sind unsere wichtigsten Kunden?</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Massenmarkt <input type="checkbox"/> Nischenmarkt <input type="checkbox"/> Ein Marktsegment <input type="checkbox"/> Verschiedene Marktsegmente <input type="checkbox"/> Vielseitige Plattformen
<p>Schlüssel-Ressourcen</p> <p>Welche Schlüssel-Ressourcen benötigen wir für unsere</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Nutzen-Versprechen? <input type="checkbox"/> Vertriebs- und Kommunikations-Kanäle? <input type="checkbox"/> Kunden-Beziehungen? <input type="checkbox"/> Einnahmequellen? <p>Ressourcen-Arten</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Produktionsmittel <input type="checkbox"/> Wissen (Patente, Markenschutz, Urheberrechte, Daten) <input type="checkbox"/> Personal <input type="checkbox"/> Finanzen 	<p>Vertriebs- und Kommunikationskanäle</p> <p>Über welche Kanäle wollen unsere Kunden-Arten erreicht werden? Wie erreichen wir sie jetzt? Wie funktionieren diese Kanäle gemeinsam? Welche funktionieren am besten? Welche sind besonders kostengünstig? Wie können wir sie mit typischen Kundenaktivitäten in Berührung bringen?</p> <p>Kanal-Phasen</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Aufmerksamkeit: Wie können wir Aufmerksamkeit für unser Unternehmen und seine Angebote erzeugen? 2. Bewertung: Wie helfen wir unseren Kunden dabei, die Nutzen-Versprechen unseres Unternehmens zu bewerten? 3. Kauf: Wie ermöglichen wir es Kunden, bestimmte Produkte und Leistungen zu kaufen? 4. Vertrieb: Wie liefern wir unser Nutzen-Versprechen an den Kunden? 5. Nach dem Kauf: Wie betreuen wir die Kunden nach dem Kauf? 	<p>Einnahmequellen</p> <p>Für welchen Nutzen sind unsere Kunden bereit, Geld auszugeben? Wofür geben Sie es derzeit aus? Wie bezahlen sie derzeit? Wie würden sie lieber bezahlen? Welchen Anteil haben die jeweiligen Einnahmequellen an den gesamten Einnahmen?</p> <p>Arten</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Verkauf <input type="checkbox"/> Nutzungsgebühr <input type="checkbox"/> Abonnement <input type="checkbox"/> Verleih-/Vermietung/Leasing <input type="checkbox"/> Lizenzen <input type="checkbox"/> Vermittlungsgebühr <input type="checkbox"/> Werbung <p>Feste Preise (Listenpreis, abhängig z.B. von den Produktionskosten, vom Kunden-Segment, von der Menge) Variable Preise (Verhandlungssache, ertragsabhängig, marktabhängig)</p>	<p>Kunden-Beziehungen</p> <p>Welche Art von Kunden-Beziehung erwarten die verschiedenen Kunden-Arten von uns? Welche haben wir bereits geschaffen? Wie passen sie zum Rest des Geschäftsmodells? Welche Kosten verursachen sie?</p> <p>Beispiele</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Persönliche Unterstützung <input type="checkbox"/> Spezielle persönliche Unterstützung <input type="checkbox"/> Hilfe zur Selbsthilfe <input type="checkbox"/> Automatisierte Dienstleistungen <input type="checkbox"/> Communities <input type="checkbox"/> Kreative Partnerschaft 	<p>Kunden-Arten</p> <p>Wem bieten wir einen Nutzen an? Wer sind unsere wichtigsten Kunden?</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Massenmarkt <input type="checkbox"/> Nischenmarkt <input type="checkbox"/> Ein Marktsegment <input type="checkbox"/> Verschiedene Marktsegmente <input type="checkbox"/> Vielseitige Plattformen
<p>Kosten</p> <p>Welches sind die wichtigsten Kosten in unserem Geschäftsmodell? Welche Schlüsselressourcen sind besonders kostenintensiv? Welche Schlüsselaktivitäten sind besonders kostenintensiv?</p> <p>Ist unser Geschäftsmodell eher</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> kostenorientiert (geringe Kosten, geringes Kostenintensiv)? <input type="checkbox"/> nutzenorientiert (Nutzen-Angebot im Vordergrund, Premium-Nutzen-Versprechen)? <p>Beispiele für Kosten-Arten</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Fixkosten (Löhne, Mieten, Betriebsmittel) <input type="checkbox"/> Variable Kosten <input type="checkbox"/> Kostenersparnis durch Masse (z.B. Einkauf, Produktion) <input type="checkbox"/> Kostenersparnis durch Synergieeffekte 	<p>Einnahmequellen</p> <p>Für welchen Nutzen sind unsere Kunden bereit, Geld auszugeben? Wofür geben Sie es derzeit aus? Wie bezahlen sie derzeit? Wie würden sie lieber bezahlen? Welchen Anteil haben die jeweiligen Einnahmequellen an den gesamten Einnahmen?</p> <p>Arten</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Verkauf <input type="checkbox"/> Nutzungsgebühr <input type="checkbox"/> Abonnement <input type="checkbox"/> Verleih-/Vermietung/Leasing <input type="checkbox"/> Lizenzen <input type="checkbox"/> Vermittlungsgebühr <input type="checkbox"/> Werbung <p>Feste Preise (Listenpreis, abhängig z.B. von den Produktionskosten, vom Kunden-Segment, von der Menge) Variable Preise (Verhandlungssache, ertragsabhängig, marktabhängig)</p>	<p>Einnahmequellen</p> <p>Für welchen Nutzen sind unsere Kunden bereit, Geld auszugeben? Wofür geben Sie es derzeit aus? Wie bezahlen sie derzeit? Wie würden sie lieber bezahlen? Welchen Anteil haben die jeweiligen Einnahmequellen an den gesamten Einnahmen?</p> <p>Arten</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Verkauf <input type="checkbox"/> Nutzungsgebühr <input type="checkbox"/> Abonnement <input type="checkbox"/> Verleih-/Vermietung/Leasing <input type="checkbox"/> Lizenzen <input type="checkbox"/> Vermittlungsgebühr <input type="checkbox"/> Werbung <p>Feste Preise (Listenpreis, abhängig z.B. von den Produktionskosten, vom Kunden-Segment, von der Menge) Variable Preise (Verhandlungssache, ertragsabhängig, marktabhängig)</p>	<p>Einnahmequellen</p> <p>Für welchen Nutzen sind unsere Kunden bereit, Geld auszugeben? Wofür geben Sie es derzeit aus? Wie bezahlen sie derzeit? Wie würden sie lieber bezahlen? Welchen Anteil haben die jeweiligen Einnahmequellen an den gesamten Einnahmen?</p> <p>Arten</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Verkauf <input type="checkbox"/> Nutzungsgebühr <input type="checkbox"/> Abonnement <input type="checkbox"/> Verleih-/Vermietung/Leasing <input type="checkbox"/> Lizenzen <input type="checkbox"/> Vermittlungsgebühr <input type="checkbox"/> Werbung <p>Feste Preise (Listenpreis, abhängig z.B. von den Produktionskosten, vom Kunden-Segment, von der Menge) Variable Preise (Verhandlungssache, ertragsabhängig, marktabhängig)</p>	<p>Einnahmequellen</p> <p>Für welchen Nutzen sind unsere Kunden bereit, Geld auszugeben? Wofür geben Sie es derzeit aus? Wie bezahlen sie derzeit? Wie würden sie lieber bezahlen? Welchen Anteil haben die jeweiligen Einnahmequellen an den gesamten Einnahmen?</p> <p>Arten</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Verkauf <input type="checkbox"/> Nutzungsgebühr <input type="checkbox"/> Abonnement <input type="checkbox"/> Verleih-/Vermietung/Leasing <input type="checkbox"/> Lizenzen <input type="checkbox"/> Vermittlungsgebühr <input type="checkbox"/> Werbung <p>Feste Preise (Listenpreis, abhängig z.B. von den Produktionskosten, vom Kunden-Segment, von der Menge) Variable Preise (Verhandlungssache, ertragsabhängig, marktabhängig)</p>