



Social Business Model Canvas

Partner

Wer sind unsere Schlüsselpartner?
Wer sind unsere Schlüssellieferanten?
Welche Schlüsselressourcen kommen von Partnern?
Welche Schlüsselaktivitäten kommen von Partnern?

- Gesellschafter/Mitglieder
- Kooperationspartner
- Verbände/Institutionen
- Online Community
- Multiplikatoren
- Medienpartner
- Unternehmen
- Ehrenamtliche

Soziale Innovation

Welche neuen Produkte, Dienstleistungen, Kooperationen haben wir?
Welches sind unsere Schlüsselaktivitäten?
Wie geschieht die Leistungserstellung?

Soziales Problem

Welches soziale/ökologische Problem wollen wir lösen?
Wer ist betroffen?
In welchem Umfang?
Wann? Warum?
Wer arbeitet bereits an dem Problem?

Soziale Leistung

Welcher soziale Mehrwert entsteht für wen?
Wie bedeutsam ist dieser Mehrwert?
Was würde ohne das Angebot passieren?

Marktleistung

Welchen Wert vermitteln wir unseren Kunden?
Welche Produkt- und Dienstleistungspakete?
Welche Kundenbedürfnisse erfüllen wir?

Kunden-Beziehungen

Welche Art von Kunden-Beziehung erwarten die Kunden von uns?
Welche haben wir bereits?
Wie passen sie zum Rest des Geschäftsmodells?
Welche Kosten verursachen sie?

Kanäle

Über welche Kanäle wollen unsere Kunden erreicht werden?
Wie erreichen wir sie jetzt?
Welche funktionieren am besten?
Welche sind besonders kostengünstig?

Kunden-Arten

Für wen schaffen wir den sozialen Mehrwert?

- Wer sind die Kunden unserer sozialen Leistung?
- Wer sind die wichtigsten Kunden unserer Marktleistung?

Kosten

Welches sind die wichtigsten Kosten in unserem Geschäftsmodell?
Welche Schlüsselressourcen sind besonders kostenintensiv?

Bedenken

- Kosten reduzieren
- Kostendeckung über Projektförderung
- Verhältnismäßigkeit von Kosten zum Mehrwert

Einnahmequellen

- Einnahmen aus Verkäufen
- Einnahmen aus Dienstleistungen
- Zuwendungen aus Projektförderungen
- Beteiligungen
- Spenden
- Sponsoring
- Crowdfunding