

Business Model Canvas

Die im Business Model Canvas gewählte männliche Form bezieht sich immer zugleich auf weibliche, männliche und diverse Personen.
Auf eine Mehrfachbezeichnung wird zugunsten einer besseren Lesbarkeit verzichtet.

8 Hauptpartner

- Wer sind meine Schlüsselpartner, wer meine wichtigsten Lieferanten?
- Bei welchen Schlüsselressourcen/Schlüsselaktivitäten bin ich von Partnern abhängig?

Was steht hier:

Eine Auswahl strategischer Schlüsselpartner, die dir helfen, die Leistung zu steigern, die Kosten zu senken oder auf wertvolle Ressourcen zuzugreifen.
Tipp: Qualität vor Quantität – es zählt, die richtigen Partner zu kennen, nicht jede Verbindung aufzulisten.

6 Hauptaktivitäten

- Welche Aktivitäten muss ich durchführen, um den Kundennutzen zu erfüllen?
- Welche Aktivitäten sind für die Vertriebskanäle notwendig, welche für die Kundenbeziehungen?

Was steht hier:

Eine Liste an Hauptaktivitäten, die an die Nutzenversprechen gebunden sind.

7 Hauptressourcen

- Auf welchen Ressourcen baut mein Nutzenversprechen massgeblich auf?
- Welche Schlüsselressourcen brauche ich, um den Kundennutzen zu erfüllen?
- Welche Ressourcen erfordern meine Distributionswege/Kundenbeziehungen/Erlösquellen?

Was steht hier:

Eine Liste an Schlüsselressourcen, die an das Nutzenversprechen gebunden sind.

2 Nutzenversprechen

- Für welches Problem wollen die Kunden eine Lösung haben?
- Welchen Nutzen/Mehrwert biete ich dem Kunden?
- Welche Kundenbedürfnisse möchte ich erfüllen?
- Welche Kombination von Produkten und Dienstleistungen biete ich den Zielgruppen an?
- Welches Leistungsversprechen gebe ich ab?

Was steht hier:

Nutzenversprechen (nach Priorität geordnet), die mit passenden Kundensegmenten verknüpft sind.

3 Kundenbeziehungen

- Welche Art von Beziehung pflege ich zu den Kunden?
- Was tue ich für den Aufbau, die Pflege und Erweiterung der Beziehung?

Was steht hier:

Eine Beschreibung der Kundenbeziehungen. Unterschiede zwischen Kunden solltest du dabei separat kennzeichnen.

4 Kanäle

- Auf welchem Weg bzw. über welche Kanäle erreiche ich meine Kunden?
- Welche Kanäle funktionieren am erfolgreichsten? Was sind die besten Berührungspunkte?

Was steht hier:

Eine Liste an wichtigen Kommunikationskanälen, die mit den Personas oder Kundensegmenten verknüpft sind. Notiere dir zusätzlich, wie und wann diese Kanäle für Nutzer relevant werden (Customer Journey).

1 Kundensegmente

- Wem biete ich mit meinem Angebot einen Mehrwert?
- Wer sind meine wichtigsten Kunden?
- Bewege ich mich in einem Massenmarkt oder in einer Nische?
- Bediene ich verschiedene Marktsegmente?

Was steht hier:

Eine Liste an Personas (Gruppen mit bestimmten Eigenschaften und Nutzungsverhalten) oder Kundensegmenten. Im besten Falle hat man für diese eine Prioritätenliste.

9 Kostenstruktur

- Welche Kostenstruktur ergibt sich aus den Planungen?
- Welches sind die wichtigsten Ausgaben meines Geschäfts?
- Welche Hauptressourcen/Hauptaktivitäten sind die Kostentreiber?

Was steht hier:

Eine Kostenliste, idealerweise nach Grösse geordnet.

5 Einnahmequellen

- Für welchen Nutzen sind meine Kunden bereit, zu bezahlen? Und wie viel?
- Gibt es vergleichbare Produkte/Dienstleistungen? Wie sehen die Einnahmequellen aus?
- Wie viel trägt jede der einzelnen Umsatzquellen zum Gesamtumsatz bei?

Was steht hier:

Eine Liste an Einnahmequellen, die idealerweise mit den Personas, Segmenten oder Nutzenversprechen verknüpft sind.

Bist du bereit, dein Geschäftsmodell mit uns aufs nächste Level zu heben?
Melde dich bei uns!



Wirtschaftsförderung
Kanton Schaffhausen
info@schaffhausen-area.ch
schaffhausen-area.ch/de/gruenden



Robin Becker
+41 52 674 03 03
robin.becker@generis.ch

Business Model Canvas

8 Hauptpartner	7 Hauptaktivitäten	2 Nutzenversprechen	3 Kundenbeziehungen	1 Kundensegmente
	6 Hauptressourcen		4 Kanäle	
9 Kostenstruktur		5 Einnahmequellen		

Bist du bereit, dein Geschäftsmodell mit uns aufs nächste Level zu heben? Melde dich bei uns!

 **Wirtschaftsförderung Kanton Schaffhausen**
info@schaffhausen-area.ch
schaffhausen-area.ch/de/gruenden



Robin Becker
+41 52 674 03 03
robin.becker@generis.ch