

Business Model Canvas

inkl. Beschreibungen

8 Partner

- Wer sind meine Schlüsselpartner?
- Wer sind meine Schlüssellieferanten?
- Welche Schlüsselressourcen/-aktivitäten kommen von Partnern und Lieferanten?

Vorteile von Partnerschaften
Verbesserung der Leistung, Einsparungen von Aufwand und Kosten, Verringerung von Risiken und Unsicherheiten, Zugang zu Ressourcen und Leistungen

7 Aktivitäten

Welche Aktivitäten sind notwendig, um das Nutzenversprechen zu erfüllen, die Kundenbeziehungen sowie die Vertriebs- und Kommunikationskanäle aufzubauen und zu bewirtschaften.

Kategorien
Produktion, Problemlösung, Plattform/Netzwerk

2 Nutzenversprechen

- Welchen Nutzen biete ich dem Kunden an?
- Welches Kundenproblem helfe ich zu lösen?
- Welches Produkt- bzw. Leistungs-paket biete ich welcher Kundenart an?
- Welche Kundenbedürfnisse befriedige ich?
- Mit welchem Leistungsversprechen tritt meine Firma am Markt auf?

Eigenschaften
Neuigkeit, Performance, Arbeitserleichterung, Design, Marke/Status, Preis, Sicherheit, Verfügbarkeit

4 Kundenbeziehungen

Welche Art von Kundenbeziehung erwarten die verschiedenen Kundengruppen?

Persönliche Beratung? Automatisierte Dienstleistung (Selfservice-Angebot)? Support-Hotline?

1 Kundengruppen

- Wem biete ich einen Nutzen an?
- Wer sind meine wichtigsten Kunden?

Massenmarkt, Nischenmarkt, ein Marktsegment, verschiedene Marktsegmente, vielseitige Plattformen

3 Vertriebs- & Kommunikationskanäle

- Über welche Kanäle wollen Ihre Kundenarten erreicht werden?
- Wie werden Ihre Kunden auf Sie aufmerksam?
- Wie können Ihre Kunden Ihr Nutzenversprechen bewerten?
- Wie können Sie Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung kaufen?
- Wie gelangt das Produkt/die Dienstleistung zum Kunden?
- Wie werden Kunden nach dem Kauf betreut?

9 Kosten

- Welches sind die wichtigsten Ausgaben in meinem Geschäftsmodell?
- Welche Schlüsselressourcen sind besonders kostenintensiv?
- Welche Schlüsselaktivitäten sind besonders kostenintensiv?

Beispiele für Kostenarten
Fixkosten (Löhne, Mieten, Betriebsmittel), Variable Kosten, Kostenersparnis durch Masse (z.B. Einkauf, Produktion), Kostenersparnis durch Systeme

5 Einnahmequellen

Wie verdiene ich mein Geld? Für welche Dienstleistungen sind meine Kunden bereit, Geld auszugeben? Wie lege ich die Preise fest? Welchen Anteil haben die jeweiligen Einnahmequellen an den gesamten Einnahmen?

Arten: Verkauf, Nutzungsgebühr, Abonnement, Verleih/Vermietung/Leasing, Lizenzen, Vermittlungsgebühr, Werbung

Feste Preise (Listenpreis, abhängig z.B. von den Produktionskosten, vom Kundensegment, von der Menge)

Variable Preise (Verhandlungssache, ertragsabhängig, marktabhängig)

Haben Sie Fragen zu Ihrem Geschäftsmodell oder möchten dieses mit einer Fachperson besprechen? Vereinbaren Sie einen Beratungstermin mit dem Gründerdesk der Zürcher Kantonalbank (zkb.ch/gruenderdesk).

Business Model Canvas von Dr. Alexander Osterwalder und Dr. Yves Pigneur (Quelle: www.strategyzer.com)

Business Model Canvas

Mustervorlage

8 Partner 	7 Aktivitäten 	2 Nutzenversprechen 	4 Kundenbeziehungen 	1 Kundengruppen 
	6 Ressourcen 		3 Vertriebs- & Kommunikationskanäle 	
9 Kosten 		5 Einnahmequellen 		

Haben Sie Fragen zu Ihrem Geschäftsmodell oder möchten dieses mit einer Fachperson besprechen?
Vereinbaren Sie einen Beratungstermin mit dem Gründerdesk der Zürcher Kantonalbank (zkb.ch/gruenderdesk).

Business Model Canvas von Dr. Alexander Osterwalder und Dr. Yves Pigneur
(Quelle: www.strategyzer.com)