

Business Model Canvas

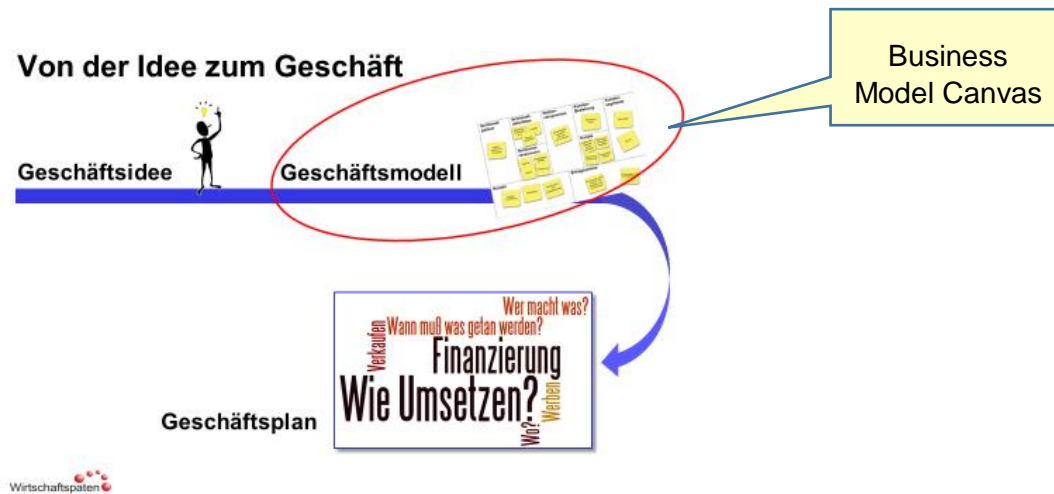
Inhalt

Business Model Canvas Vorlage zum Ausfüllen	2
Von der Idee zum Geschäft	3
Warum ist ein Business Model Canvas nützlich?	3
① Das Nutzen-Versprechen, mehr als ein Produkt	3
② Kundensegmente Zielgruppen	3
③ Kunden-Beziehung	4
④ Vertriebs-und Kommunikationskanäle	4
⑤ Einnahmequellen	4
⑤ Kostenstruktur	5
⑤ Schlüssel-Partner Alleine geht es fast nie	5
⑧ Schlüssel-Ressourcen	5
⑨ Schlüssel-Aktivitäten, kein Geschäft durch Nichtstun	6
Nützliche Links	6

Business Model Canvas Vorlage zum Ausfüllen

⑧ Partner	⑨ Aktivitäten	① Nutzen-Versprechen	② Kunden	③ Kunden-Beziehung
⑦ Ressourcen			④ Vertriebs- und Kommunikations-Kanäle	
⑥ Kosten			⑤ Einnahmequellen	

Von der Idee zum Geschäft



Warum ist ein Business Model Canvas nützlich?

- Viele Dinge beeinflussen das Geschäft
 - In der Regel gibt es komplexe Zusammenhänge
 - Übersicht ist wichtig
 - Prioritäten müssen sein
- Nur wenn alles passt, kann es gelingen

① Das Nutzen-Versprechen, mehr als ein Produkt

Warum wichtig?

- Nur für Nutzen zahlt ein Kunde!
- Bedürfnisse befriedigen
- Probleme lösen
- Alles besser als andere!

Fragen, die sie sich stellen sollten:

- Welchen Nutzen haben meine Kunden, wenn sie sich für mein Produkt oder meine Dienstleistung entscheiden?
- Welche Probleme helfe ich den Kunden zu lösen?
- Welche Produkte biete ich den verschiedenen Kundensegmenten an?
- Ist es: Neu, leistungsstärker, kundengerechter, preiswerter, risikoärmer, verfügbarer
- Bietet es: Arbeitserleichterung, Design, Marke/Status

② Kundensegmente Zielgruppen

Warum wichtig?

- Unterschiedliche Bedürfnisse
- Unterschiedliche Verhaltensweisen
- Unterschiedliche Kommunikations-Präferenzen

- ...

Fragen, die sie sich stellen sollten:

- Für wen möchte ich Werte oder Nutzen schaffen?
 - Alter, Geschlecht,
 - Privatleute (B2C)
 - Firmen (B2B)
- Wer sind meine wichtigsten Kunden?
- Bediene ich einen Nischenmarkt oder einen Massenmarkt?
- ...

③ Kunden-Beziehung

Warum wichtig?

- In Kontakt treten
- Vertrauen schaffen
- Vom Nutzen überzeugen
- ...

Fragen, die sie sich stellen sollten:

- Was bevorzugt der Kunde
 - Persönliche Unterstützung
 - Hilfe zur Selbsthilfe
 - Automatisierte Dienstleistungen
 - Kreative Partnerschaft
- Gibt es verschiedene Kunden-Beziehung für die verschiedenen Kunden-Arten?
- Welche Kosten verursachen sie?
- Welche Ressourcen brauche ich dafür?

④ Vertriebs-und Kommunikationskanäle

Warum wichtig?

- Ein Kunde kann nur etwas kaufen, von dem er weiß, das er kennt, das seine Aufmerksamkeit erregt

Fragen, die sie sich stellen sollten:

- Wie erfahren meine Kunden von dem Angebot?
 - Marktstand
 - Ladengeschäft
 - Haustürgeschäft
 - Web-Seite
 - Soziale Medien
- Welche Kommunikations- und Vertriebskanäle präferieren meine Kundensegmente?
- Wie bekommen meine Kunden ihre Produkte?
- Welche Kommunikations- und Vertriebskanäle funktionieren am besten?

⑤ Einnahmequellen

Warum wichtig?

- Davon lebt ihr Geschäft
- Damit decken sie ihre Kosten
- Auch Einnahmequellen lassen sich optimieren

Fragen, die sie sich stellen sollten:

- Wie wird der Umsatz generiert?
 - Mit Produkten und/oder Dienstleistungen
 - Einmalzahlung vs. Abonnement.
 - Preisstrategie
 - After Sales Service
- Gibt es weitere Wege um Umsatz zu generieren?
- Für welchen Nutzen sind meine Kunden bereit Geld auszugeben?
- Wie zahlen unsere Kunden heute?
- Wie würden sie lieber zahlen?
- Welchen Anteil liefert jede Einkommensquelle zum Gesamtergebnis?
- Mit welchen Preisstrategien erziele ich die höchsten Einnahmen?

⑤ Kostenstruktur

Warum wichtig?

- Teuer geht immer, findet aber kaum Kunden
- Kosten optimieren
- ..

Fragen, die sie sich stellen sollten:

- Wo und für was entstehen Kosten?
 - Entwicklung und Umsetzung von Produkten und Dienstleistungen.
 - Schlüsselressourcen und Aktivitäten fürs operative Geschäft.
 - Aufrechterhaltung der Kundenbeziehung
- Können einige Kosten reduziert oder ggf. sogar ganz eingespart werden?
- Welches sind die wichtigsten Ausgaben, ohne die das Geschäftsmodell nicht funktionieren würde?
- Welche Schlüssel-Ressourcen/ Schlüsselaktivitäten sind besonders kostenintensiv?
- ...

⑤ Schlüssel-Partner

Alleine geht es fast nie

Warum wichtig?

- Material fürs Produkt
- Ausrüstung fürs Geschäft
- Transport-Dienstleistungen
- Werbepartner
-

Fragen, die sie sich stellen sollten:

- Wer kommt als Partner in Frage?
- Wer sind meine wichtigsten Partner?
- Gibt es vergleichbar günstigere Partner?
- Was erwarte ich von meinen Partnern und was leisten sie tatsächlich?
- Wer sind meine Hauptlieferanten?

⑧ Schlüssel-Ressourcen

Warum wichtig?

- Produktionsmittel
- Wissen (Patente, Markenschutz, Urheberrechte, Daten)
- Personal
- Finanzen
- ...

Fragen, die sie sich stellen sollten:

- Welche Schlüssel-Ressourcen benötigen wir für
 - Unsere Nutzen-Versprechen?
 - Vertriebs- und Kommunikations-Kanäle?
 - Kunden-Beziehungen?
 - Einnahmequellen?
 - ...

⑨ Schlüssel-Aktivitäten, kein Geschäft durch Nichtstun

Warum wichtig?

- Mehrwert schaffen!

Fragen, die sie sich stellen sollten:

- Wie komme ich zu meinem Produkt?
 - o entwickeln
 - o produzieren
- Wie baue ich die Vertriebskanäle auf?
- Wie bewerbe ich mein Produkte, wie kommuniziere ich mit den Kunden?
- Wie kommt das Geld in die Kasse?
- Brauche ich an After-Sales Service?
- ...

Nützliche Links

www.existenzgruender.de

<https://gruenderplattform.de/geschaeftsidee/>