BUSINESS MODEL CANVAS

Schlüsselpartner
Kooperationspartner?

8

Schlüsselaktivitäten
Durchführung,
Umsetzung?

7

Schlüsselressourcen
Was brauche ich?
Von wem, wie oft?

6

Wert-Angebot
Nutzen?
Kundenbedürfnis?

2

Kundenbeziehung
Aufbau & Pflege?

4

Kanäle
Berührungspunkte
zu Kunden?

3

Kundensegmente
Für wen genau?

1

Kostenstruktur
Finanzplanung?

9

Einnahmequelle
Wer zahlt wofür?
Konkurrenz?

5