

# Business Model Canvas

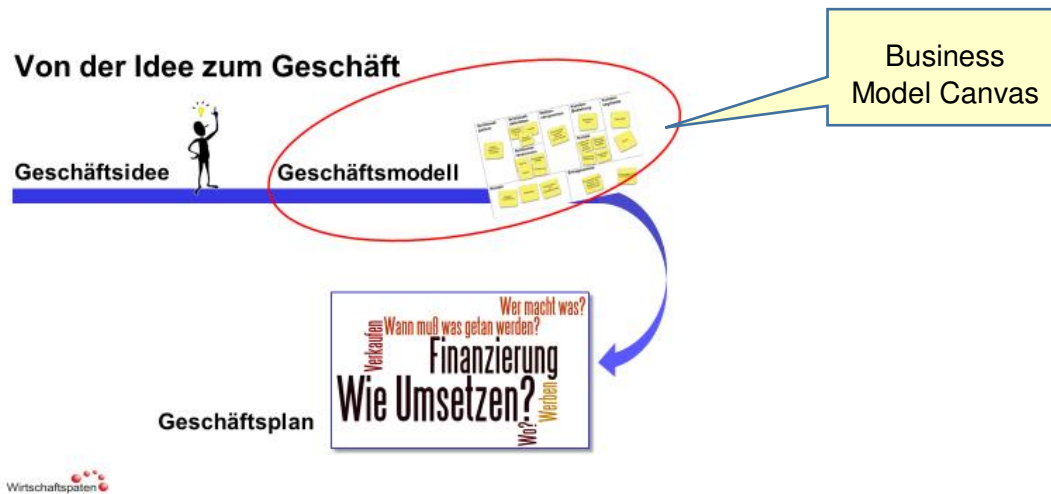
## Inhalt

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](http://www.existenzgruender.de)

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