BUSINESS MODEL CANVAS

NEUN BAUSTEINE

Unternehmen oder Vorhaben: _____ Datum: _____

Schlüsselpartner
Key Partners

Wer liefert, wer kooperiert? Welche Ressourcen und Aktivitäten übernehmen sie für uns?

Schlüsselaktivitäten
Key Activities

Was müssen wir tun, damit Wertversprechen, Kanäle, Beziehungen und Einnahmen funktionieren?

Schlüsselressourcen
Key Resources

Was brauchen wir dafür: physisch, intellektuell, Personal, Geld?

Wertversprechen
Value Proposition

Welches Problem lösen wir? Welchen Nutzen liefern wir, und wem?

Kundenbeziehungen
Customer Relationships

Welche Beziehung erwartet jedes Kundensegment von uns?

Kanäle
Channels

Wie erreichen wir unsere Kundensegmente, von der Aufmerksamkeit bis zum After Sales?

Kundensegmente
Customer Segments

Für wen schaffen wir Wert? Wer sind unsere wichtigsten Kunden?

Kostenstruktur
Cost Structure

Welche Kosten verursacht das Modell, und welche sind die größten?

Einnahmequellen
Revenue Streams

Wofür sind Kunden wirklich bereit zu zahlen, und wie?

© 2026 Prof. Dr. Denis Royer · Lizenz: CC BY-NC-ND 4.0, creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.de · Ausgenommen: Ostfalia-Logo

OSTFALIA
Hochschule für angewandte Wissenschaften