



# BUSINESS MODEL CANVAS

Name, Anschrift, Telefonnummer

## Partner

Wer sind unsere Partner?  
Wer sind unsere Lieferanten?  
Welche Ressourcen beziehen wir von Partnern?

A

## Aktivitäten

Welche Aktivitäten erfordern unsere Angebote?  
... unsere Distributionskanäle?  
... Kundenbeziehungen?  
... Einkommensquellen?

B

## Ressourcen

Welche Ressourcen erfordern unsere Wertangebote?  
... unsere Einnahmequellen?

C

## Wertangebote

Welchen Wert vermitteln wir dem Kunden?  
Welche Probleme des Kunden helfen wir zu lösen?  
Welches Produkt und welche Dienstleistungspakete bieten wir jedem Kundensegment an?

D

## Kundenbeziehungen

Welche Art von Beziehungen erwartet jedes unserer Kundensegmente von uns?

Wie sind sie in unser übriges Geschäftsmodell integriert?  
Wie kostenintensiv sind sie?

E

## Kanäle

Über welche Kanäle wollen unsere Kundensegmente erreicht werden?  
Wie erreichen wir sie jetzt?  
Wie integrieren wir sie in die Kundenabläufe?

F

## Kundensegmente

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

G

## Kostenstruktur

Welches sind die wichtigsten Kosten?  
Welche Aktivitäten sind am teuersten?  
Welche Ressourcen sind am teuersten?

H

## Einnahmequellen

Welchen Wert sind unsere Kunden bereit zu zahlen?  
Wofür bezahlen sie jetzt?

I

QUANTUMREALITY