

# BUSINESS MODEL CANVAS

Schlüssel-Partner	Schlüssel-Aktivität	Nutzen-Versprechen	Kunden-Beziehung	Kunden-Segmente
<p>Wer wird wertvoll sein für Deinen Erfolg?            - Netzwerkpartner            - Zulieferer            - Berater            - etc.</p>	<p>Was wird der wichtigste Schritt/ Maßnahme für Deinen Erfolg sein?</p>	<p>Welchen Mehrwert bietet Dein Produkt/ Dienstleistung für Deine Kunden?</p>	<p>Welche Art von Kundenbeziehung ist notwendig für Deinen Erfolg?</p>	<p>Wer sind Deine Kunden?</p>
<b>Schlüssel-Ressourcen</b> 	<p>Welches Wissen, welches Können, welche Erfahrung, welche Kompetenz wird ausschlaggebend für Deinen Erfolg sein?</p>	<b>Vertriebs- &amp; Kommunikationskanäle</b> 	<p>Wie erreichst du Deine Kunden?</p>	
<b>Kosten-Struktur</b> 	<p>Was musst Du investieren?            Wie hoch sind die anfallenden (monatlichen) Kosten?</p>	<b>Einnahmen</b> 	<p>Wie hoch kann Dein Gewinn sein?            Mit welchen Einnahmen kannst Du (zu Beginn) rechnen?</p>	