










BUSINESS MODEL CANVAS

Schlüssel-Partner 	Schlüssel-Aktivität 	Nutzen-Versprechen 	Kunden-Beziehung 	Kunden-Segmente 
<p>Wer wird wertvoll sein für Deinen Erfolg?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Netzwerkpartner - Zulieferer - Berater - etc. 	<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>
	<p>Schlüssel-Ressourcen </p> <p>Welches Wissen, welches Können, welche Erfahrung, welche Kompetenz wird ausschlaggebend für Deinen Erfolg sein?</p>		<p>Vertriebs- & Kommunikationskanäle </p> <p>Wie erreichst du Deine Kunden?</p>	
Kosten-Struktur 		Einnahmen 		
<p>Was musst Du investieren?</p> <p>Wie hoch sind die anfallenden (monatlichen) Kosten?</p>		<p>Wie hoch kann Dein Gewinn sein?</p> <p>Mit welchen Einnahmen kannst Du (zu Beginn) rechnen?</p>		