

## Schlüsselpartner

- Wer sind eure wichtigsten Partner?
- Seid ihr zur Erstellung eurer Leistung auf Partner angewiesen?
- Welche Schlüsselressourcen/-aktivitäten nutzt ihr von Partnern?



## Schlüsselaktivitäten

- Welche Tätigkeiten erfordert euer Wertangebot?



## Schlüsselressourcen

- Welche Ressourcen sind für euer Wertangebot essenziell?
  - Menschlich
  - Physisch
  - Finanziell



## Wertangebot

- Welchen Wert/Nutzen bietet euer Produkt?
- Welches Problem eurer Kunden löst ihr?
- Was könnt ihr besser als die Konkurrenz?
- Warum entscheidet sich der Kunde für euch?
- Was ist der unmet need?
- Was ist der job-to-be-done?



## Kundenbeziehung

- Wie werden die Kunden in euer Geschäftsmodell eingebunden?  
(self-service, persönliche Ansprechpartner etc.)
- Wie bleibt ihr mit dem Kunden in Kontakt?  
(Newsletter etc.)



## Kanäle

- Wie erfahren eure Kunden von euch?
- Wie erhalten sie euer Produkt?



## Kundensegmente

- Wer hat das Problem?
- Wer zahlt für die Lösung?
- Für wen kreiert ihr Wert?
- Wer sind eure (wichtigsten) Kunden?
- Massenmarkt vs. Nischenmarkt?



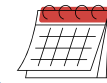
## Kostenstruktur

- Was sind die wichtigsten Kosten in euerm Geschäftsmodell?
- Welche Schlüsselressourcen & -aktivitäten sind eure größten Kostentreiber?
- Was charakterisiert eure Kosten?
  - Fixkosten (Gehälter, Mieten, Gebrauchsgegenstände)
  - Variable Kosten
  - Mengenvorteile (Economies of Scale)
  - Verbundvorteile (Economies of Scope)



## Einnahmequellen

- Woher kommt in euerm Geschäftsmodell das Geld?
- Für welchen Wert sind Kunden bereit zu zahlen?
- Welche Art von Einnahmen plant ihr?
  - Verkauf? Kostenpflichtige Services?
  - Nutzungsgebühr? Lizenzen?
  - Vermieten/Verleihen/Leasen?
- Welche Preise plant ihr?
  - Feste vs. variable Preise?



Schlüsselpartner



Schlüsselaktivitäten



Wertangebot



Kundenbeziehung



Kundensegmente



Schlüsselressourcen



Kanäle



Kostenstruktur



Einnahmequellen

