

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?



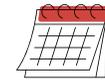
Kostenstruktur

- 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

