BUSINESS MODEL CANVAS

Schlüssel Partner

- Wer sind die Partner des Unternehmens?
- Wer sind die Lieferanten des Unternehmens?
- Welche Schlüsselressourcen bezieht das Unternehmen von Partnern/Lieferanten?
- Welche Schlüsselaktivitäten führen die Partner durch?

Schlüssel-Aktivitäten

- Ihr Geschäftsmodell erfordert eine Reihe von Schlüsselaktivitäten. Dies sind die wichtigsten Maßnahmen, die Ihr Unternehmen durchführen muss, um erfolgreich zu sein.

Ressourcen

- Physische Ressourcen wie Rohstoffe, Gebäude, Fahrzeuge, Transportmittel, Lagereinrichtungen, Maschinen und Fabriken.
- Humanressourcen oder Personal, wie z. B. talentierte Ingenieure oder Marketingexperten.

Value Propotions

Welches sind die wichtigsten Kosten, die mit unserem Geschäftsmodell verbunden sind?

Kundenbeziehung

- Aggregieren wichtiger Kundeninformationen
- Verfolgung von Kundeninteraktionen
- Erreichen von Verkaufszielen Kundeninformationen im gesamten Unternehmen verfügbar machen

Kanäle

In BMC befinden sich die Kanäle zwischen den Wertangeboten und den Kundensegmenten. Mit diesem Layout können Sie einen bestimmten Wert einem bestimmten Kundensegment über einen geeigneten Kanal zuordnen.

Kundensegmente

- Geschlecht.
- Alter.
- Beruf.
- Familienstand.
- Haushaltseinkommen.
- Wohnort.
- Bevorzugte Sprache.
- Verkehrsmittel.

Kostenstruktur

Umsatz

Erlöse aus dem Verkauf von Waren sind in der Regel einmalige Zahlungen von Kunden. Dienstleistungserlöse: Einnahmen werden durch die Erbringung von Dienstleistungen für Kunden generiert und werden auf der Grundlage der Zeit berechnet, z. B. der Anzahl der Stunden, die für Beratungsleistungen aufgewendet wurden.

1. Kundensegmente

Die Definition der Marktsegmente und Zielgruppen ist der Kern jeden Geschäftsmodells, von dem alle anderen Elemente abhängen.

2. Value Proposition

Für die jeweilige Zielgruppe muss das Produkt und dessen Wert für den Kunden definiert werden.

3. Kanäle

Kommunikationskanäle und Vertriebswege sind Voraussetzung dafür, dass die Kunden von den Produkten erfahren und sie erwerben können.

4. Kundenbeziehung

Dieses Element beschreibt, wie die Geschäftsbeziehungen zu den einzelnen Kundengruppen gestaltet werden.

5. Umsatz

Ziel jeder Geschäftstätigkeit ist das Erzielen von Gewinn. Der Block "Umsatz" definiert wie Erträge erwirtschaftet werden. Zusammen mit dem Block "Kostenstruktur" sind Wirtschaftlichkeitsrechnungen möglich.

6. Ressourcen

Dieses Element beschreibt, welche Schlüsselressourcen erforderlich sind, damit die Value Proposition erfüllt werden kann und die Kunden bedient werden können.

7. Schlüssel-Aktivitäten (Kernprozess)

Dieser Abschnitt führt die wichtigsten Maßnahmen auf, um das Geschäftsmodell zu realisieren.

8. Schlüssel-Partner

In den meisten Fällen benötigt ein Unternehmen Partner für die erfolgreiche Umsetzung eines Geschäftsmodells. Dieser Abschnitt listet z.B. die benötigten Zulieferer auf.

9. Kostenstruktur

Hier werden alle zur Verwirklichung des Geschäftsmodells entstehenden Kosten zusammengestellt und abgeschätzt.