

# The Business Model Canvas

## 8 Schlüsselpartner



Wer sind unsere Schlüsselpartner/-lieferanten?

## 7 Schlüsselaktivitäten



Welche Schlüsselaktivitäten erfordern unsere Wertangebote?

## 2 Wertangebote



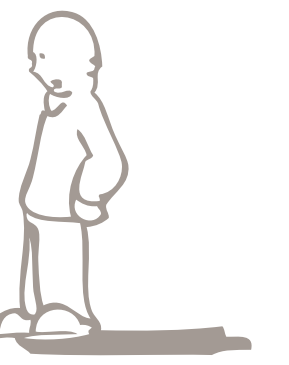
Welchen Wert vermitteln wir dem Kunden?

## 4 Kundenbeziehungen



Welche Art von Beziehung erwartet jedes unserer Kundensegmente von uns?

## 1 Kundensegmente



Für wen schöpfen wir Wert?

## 6 Schlüsselressourcen



Welche Schlüsselressourcen erfordert unser Wertangebot?

## 3 Kanäle



Über welche Kanäle wollen unsere Kundensegmente erreicht werden?

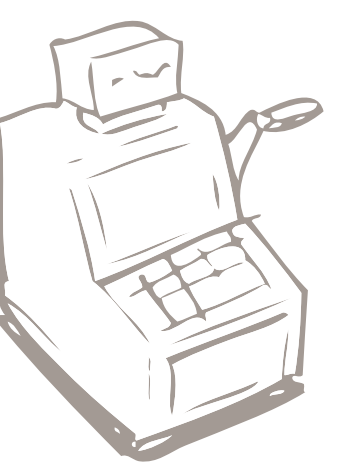
## 9 Kostenstruktur

Welches sind die wichtigsten mit unserem Geschäftsmodell verbundenen Kosten?



## 5 Einnahmequellen

Für welchen Wert sind unsere Kunden bereit zu zahlen?



Entwickelt für:

Entwickelt von:

Am: Tag Monat Jahr

Version: Nr.