**Geschäftsmodellentwicklung mit der „Business Model Canvas“**

**Mit dieser Tabelle kannst du dein Geschäftsmodell beschreiben und überprüfen sowie Geschäftsideen weiterentwickeln. Füllen Sie die Felder aus - Spiegelstrichen reichen aus – und schärfe die Inhalte in Überarbeitunsgschleifen, bis das Modell wirklich schlüssig ist.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Leistung/Produkt**   * Was genau bietest du an? * Welches Kundenproblem löst bzw. Kundenbedürfnis befriedigst du damit? | **Schlüsselaktivitäten**   * Welche Aktivitäten sind zentral, damit deine Geschäfte laufen? | **Zielgruppe(n)**   * Wen willst du mit deinem Angebot ansprechen? * Bist du spezialisiert oder bedienst du den Massenmarkt? * Was zeichnet deine Kunden aus (Alter & Geschlecht, Einkaufsverhalten, regionale Herkunft u.ä.) | **Kundenbeziehung**   * Auf welchen Wegen erreichst du deine Kunden? * Wie bindest du deine Kunden an dich? * Welche Beziehungen bestehen zu deinen Kunden (z.B. Lauf- oder Stammkundschaft)? | **Partner/Kooperationen**   * Welche Partner sind wichtig für deinen Erfolg (z.B. Vertrieb, Presse, IT)? * Wen möchtest du noch gewinnen? |
| **Ausgaben**   * Welche laufenden Kosten bestehen? * Welche variablen Kosten fallen mit neuen Aufträgen an? | **Schlüsselressourcen**   * Benötigst du Partner oder Mitarbeiter für deinen Erfolg? * Kapital: Wo bekommst du wie viel Geld her? * Welche Güter und sonstigen Ressourcen hast/benötigst du? | **Marketing/Vertrieb**   * Durch welche Kommunikations-und Verkaufskanäle erreichst du deine Kunden? | **Einnahmen**   * Welche Einnahmen enstehen aus welcher Aktivität? * Wie hoch sind die monatlichen Gesamteinnahmen? |  |

**Einfaches Beispiel: Herstellung von Wollmützen**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Leistung/Produkt**   * Einzigartige und Wollmützen, die sonst keiner hat * Kann im Internet individuell designed und bestellt werden * Eingehen auf Unverträglichkeiten bei bestimmten Materialien * Wolle nachhaltig produziert * (…) | **Schlüsselaktivitäten**   * Handel mit hochwertigen individuellen Strickmaterialien * (…) | **Zielgruppe(n)**   * 16-35-Jährige * lifestyleorientiert * Individualität ist wichtig * Können/wollen selber nicht stricken * Legen Wert auf Qualität (Handarbeit) und Nachhaltigkeit * Schätzung Zielgruppe in D 6 Mio. Personen * (…) | **Kundenbeziehung**   * Reiner Online-Vertrieb * spezielle Angebote, z.B. zum Geburtstag * Online-Community * (…) | **Partner/Kooperationen**   * Kooperation mit Wollgeschäften vor Ort (wo ggf. gestrickt wird, Ware eingekauft wird) * Beschaffung Wolle hauptsächlich über Großhändler * Mit Bekleidungs-geschäften Kontakt aufnehmen, die das Angebot in ihre Webshops aufnehmen * (…) |
| **Ausgaben**   * Investition Website /Onlineshop ca. 10.000€ * Kosten erste Wollmützen ca. 10.000€ * Laufende Kosten und Gehälter ca. 55.000€ * Kosten Herstellung pro Wollmütze ca. 5€ | **Schlüsselressourcen**   * Kapital/Vorfinanzierung * Gut eingeführte Website * Gute und günstige Stickerinnen * Schlanke Organisation * (…) | **Marketing/Vertrieb**   * Internet (Google adwords) * Blogposts und Forenbeiträge schreiben * Klassische Pressearbeit * Social Media (u.a. Facebook, Linkedin) * Guerilla-Marketing: z.B. Riesige Wollmütze für Litfaßsäule stricken, um Aufmerksamkeit zu erregen | **Einnahmen**   * Verkauf Wollmütze zum Preis von 39,95€ * Einnahmen pro Jahr: 50 Mützen pro Woche x 52 x 39,90€ = Einnahmen im ersten Jahr: 103.740€ | *(In Anlehnung an: fuer.gruender.de)* |

**Hier ist Platz für deine Gedanken:**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Leistung/Produkt**   * (…) | **Schlüsselaktivitäten**   * (…) | **Zielgruppe(n)**   * (…) | **Kundenbeziehung**   * (…) | **Partner/Kooperationen**   * (…) |
| **Ausgaben**   * (…) | **Schlüsselressourcen**   * (…) | **Marketing/Vertrieb**   * (…) | **Einnahmen**   * (…) |  |

