

Business Model Canvas

<p>Partner Netzwerk </p> <p>Wer sind Ihre Schlüssel Partner?</p>	<p>Kernaktivitäten </p> <p>Welche täglichen Aktivitäten sind durchzuführen, um das Wertversprechen zu erreichen?</p>	<p>Wertversprechen </p> <p>Welchen Mehrwert möchten Sie dem Kunden durch die Lösung bieten? Welcher Nutzen wird durch den Mehrwert für den Kunden erreicht?</p>	<p>Kundenbeziehungen </p> <p>Welche Beziehung erwartet jedes Kundensegment von Ihnen, um eine Kundenbeziehung aufzubauen und zu pflegen?</p>	<p>Kundensegmente </p> <p>Wer sind die Kunden?</p>
	<p>Kernressourcen </p> <p>Welche Ressourcen benötigen Sie, um das Wertversprechen zu erzielen?</p>		<p>Kanäle </p> <p>Wie möchten Sie die Kundensegmente erreichen? Über welche Kanäle möchten Sie die Lösung vermarkten?</p>	
	<p>Kostenstruktur </p> <p>Welche wichtigen Kosten entstehen für Sie, um das Wertversprechen zu generieren?</p>		<p>Erlösströme </p> <p>Was sind die Kunden später bereit für das Wertversprechen zu zahlen, das Sie ihnen anbieten? Welche Erlöse erhoffen Sie sich durch die Lösung?</p>	