

Business Model Canvas

Mit dem Business Model Canvas wird ein Geschäftsmodell erarbeitet und visualisiert, dabei bezieht es sich auf die wichtigsten Schlüsselfaktoren. Wichtig hierbei ist, dass das Business Model Canvas ein flexibles Instrument ist und kontinuierlich angepasst werden darf und soll. Jede Änderung in einem der Kästchen führt eine Änderung in den anderen Kästchen mit sich.

Das Business Model Canvas lässt sich in zwei Seiten unterteilen. Auf der rechten Seite werden die Werte, die für die Kunden und das Unternehmen geschaffen werden, dargestellt. Auf der linken Seite hingegen, mit welchen Mitteln das Unternehmen das Geschäftsmodell erfolgreich umsetzen kann.

Customer Segments: Definiere die Zielgruppe. Wer sind meine Kunden?

Value Propositions: Wieso sollen Kunden mein Produkt oder meine Dienstleistung kaufen? Welchen Nutzen bietet es? Hier wird der (Mehr-)wert des Produktes oder der Dienstleistung und damit des Unternehmens geschildert.

Channels: Wie möchte ich die Zielgruppe erreichen? Wie sieht der Vertrieb aus? Wie erfahren Kunden von meinem Angebot?

Customer Relationships: Wie kommuniziere ich mit den Kunden? Welche Beziehungen erwarten die Kunden? Sind sie lang- oder kurzfristig angelegt?

Key Resources: Welche und wie viele Ressourcen (Material, Mitarbeiter, Budget) werden benötigt? Kann ich diese selbst produzieren oder kaufe ich sie lieber ein?

Key Activities: Welches sind die wichtigsten Aufgaben, um mein Geschäftsmodell in die Tat umzusetzen? Hier sollen die Schlüsselaufgaben gesammelt und nach Dringlichkeit sortiert werden.

Key Partners: Mit welchen Schlüsselpartnern muss ich zusammen arbeiten um meine Idee umzusetzen? Welche Kompetenz besitze ich und welche Prozesse können von Partnern übernommen werden?

Cost Structure: Welche Ausgaben habe ich? In welchen Bereichen fallen die größten Ausgaben an? Hier werden alle Kosten von Forschung & Entwicklung bis hin zu monatlichen Gebühren und Gehältern gesammelt.

Revenue Stream: Wie kann ich mit meinem Produkt Umsätze erzielen? Wie viel wird mein Kunde für mein Produkt bezahlen? Welche Einnahmequellen habe ich?

Lean Canvas

Das Lean Canvas Model ist eine Weiterentwicklung des Business Model Canvas und wurde speziell für Startups entwickelt. Hierbei wird ein problemorientierter Ansatz verfolgt, der eine klare Skizzierung deiner Geschäftsidee verspricht. Das Lean Canvas enthält Komponenten, die sich auf Probleme, Lösungen, Schlüsselkennzahlen und Wettbewerbsvorteile konzentrieren. Wichtig hierbei ist, dass das Lean Canvas ebenso wie das Business Model Canvas ein flexibles Instrument ist, das geändert werden darf und soll.

Das Lean Canvas Model lässt sich in zwei Seiten unterteilen. Auf der linken Seite geht es um das Produkt, während sich die rechte Seite auf den Markt konzentriert.

Customer Segments: Definiere die Zielgruppe. Wer sind meine Kunden?

Problem: Welche Problemstellung will ich mit meinem Produkt oder meiner Dienstleistung lösen? Welche Möglichkeiten für die Zielgruppe existieren bereits um das Problem zu lösen?

Solution: Wie möchte ich die genannten Problemstellungen für meine Zielgruppe lösen? Wie soll mein Produkt oder meine Dienstleistung konkret aussehen?

Unique Value Proposition: Was hebt meine Geschäftsidee von der Konkurrenz ab? Welchen Mehrwert bietet meine Geschäftsidee für meine Zielgruppe?

Channels: Wie möchte ich die Zielgruppe erreichen? Wie sieht der Vertrieb aus? Wie erfahren Kunden von meinem Angebot?

Revenues Streams: Wie kann ich mit meinem Produkt Umsätze erzielen? Wie viel wird mein Kunde für mein Produkt bezahlen? Welche Einnahmequellen habe ich?

Cost Structure: Welche Ausgaben habe ich? In welchen Bereichen fallen die größten Ausgaben an? Hier werden alle Kosten von Forschung & Entwicklung bis hin zu monatlichen Gebühren und Gehältern gesammelt.

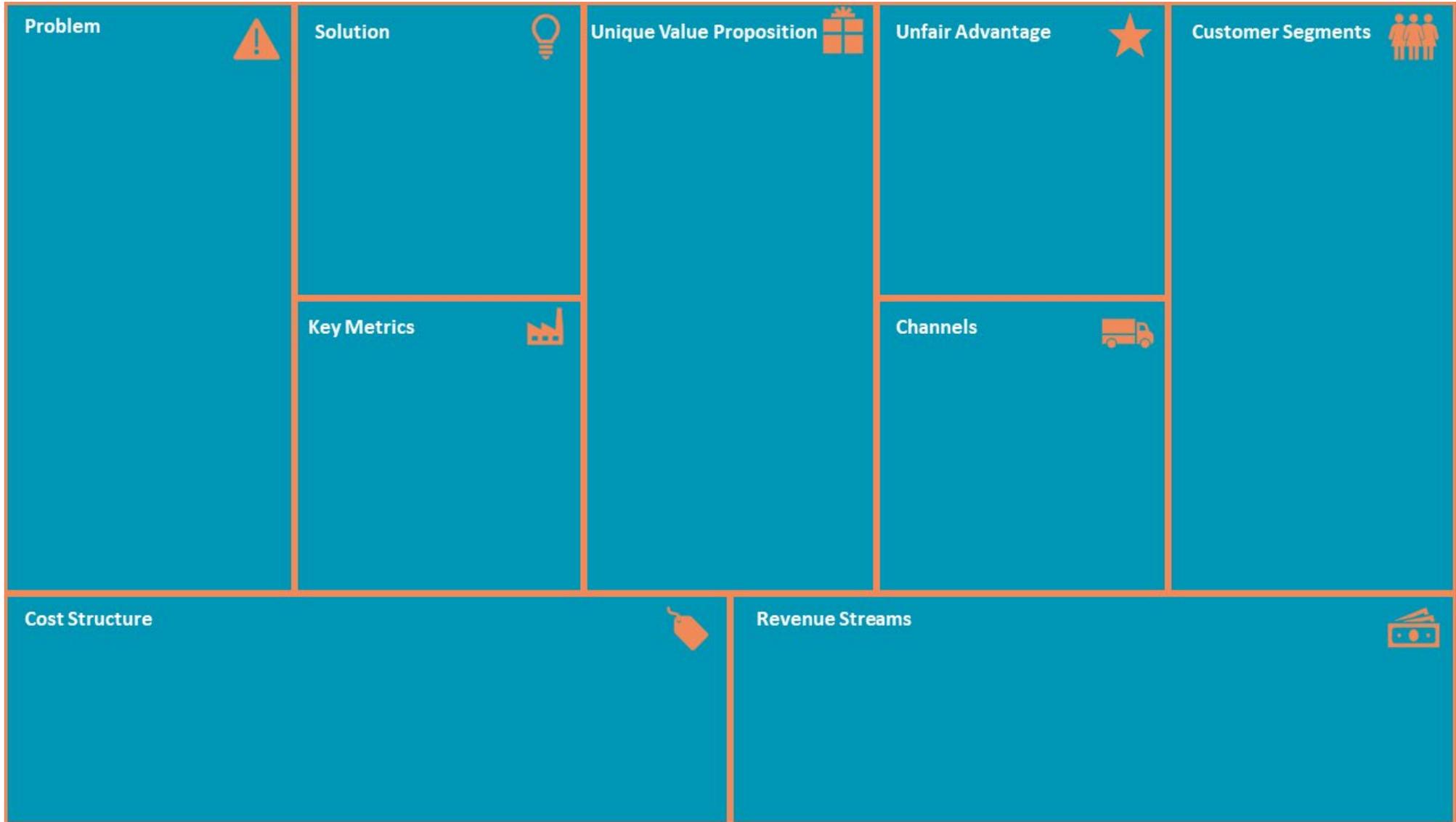
Key Metrics: Wie messe ich die Leistungen meines Unternehmens? Hier werden relevante Kennzahlen für dein Unternehmen erfasst.

Unfair Advantage: Was hat mein Unternehmen, was sonst keiner hat? Damit das Unternehmen einzigartig ist, wäre eine Antwort perfekt, die nicht kopiert, nachgeahmt oder erworben werden kann.





Lean Canvas



Problem



Solution



Unique Value Proposition



Unfair Advantage



Customer Segments



Key Metrics



Channels



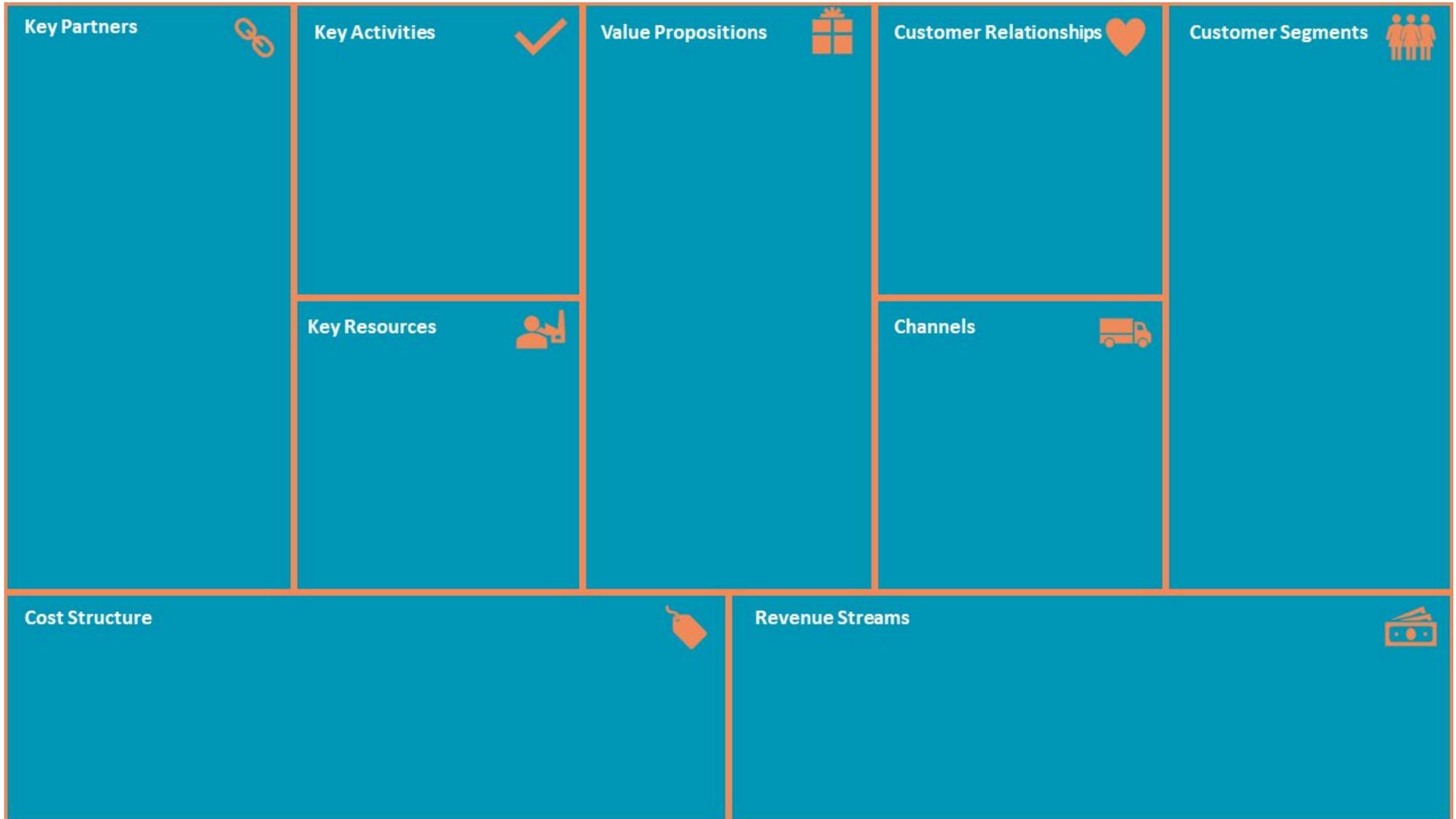
Cost Structure



Revenue Streams



Business Model Canvas



Impressum:

Stapellauf NORD°OST°

Teilprojekt Curriculare Verankerung

Juliana Meyer

Universität Greifswald

Friedrich-Loeffler-Straße 70

17489 Greifswald

03834 – 420 2450

juliana.meyer@uni-greifswald.de

www.stapellauf-nordost.de

Stand, 08.11.2022 ohne Anspruch auf Vollständigkeit

Gefördert durch:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Klimaschutz

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages



Das Vorhaben Stapellauf NORD°OST° wird im Rahmen des EXIST-Programms durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz gefördert.