

# Social Entrepreneurship Business Model CANVAS

## GESCHÄFTS- UND WIRKUNGSSTRUKTUR

### Angebot

- Was bekommen die Begünstigten von dir?
- Welche gesellschaftliche Wirkung willst du langfristig erreichen?
- Welches Produkt oder Dienstleistung bietest du Kund\*innen an?

### VERTRIEB UND KOMMUNIKATION

- Wie erreichst du deine Begünstigten?
- Wie erreichst du deine Kund\*innen?
- Wie kommunizierst du mit deinen Begünstigten?
- Wie kommunizierst du mit deinen Kund\*innen?
- Wie wird transparent die Erreichung der Wirkungsziele kommuniziert?

### PRODUKTION (KERNAKTIVITÄTEN)

- Wie entsteht das Angebot für deine Begünstigten?
- Wie entstehen die Produkte oder Dienstleistungen, die du deinen Kund\*innen anbietest?
- Was davon machst du/ihr selbst?

### SCHLÜSSELPARTNER

- Wer sind die wichtigsten Partner, damit du die Wirkung erreichst?
- Wer sind die wichtigsten Partner, damit der geschäftliche Teil funktioniert?

### KERNFÄHIGKEITEN

- Was kannst du und dein Team besonders gut?
- Welche Fähigkeiten musst du/ihr aufbauen, damit das Wirkungsmodell funktioniert?
- Welche Fähigkeiten musst du/ihr aufbauen, damit das Geschäftsmodell funktioniert?

## NUTZUNGSVERSPRECHEN

### BEGÜNSTIGTE UND KUND\*INNEN

- Wer sind deine Begünstigten (diejenigen, die du mit der Wirkung erreichen möchtest)?
- Wer sind deine Kund\*innen (diejenigen, die bezahlen)?
- Was zeichnet deine Begünstigten aus?
- Was zeichnet deine Kund\*innen aus?

### NUTZEN

- Wie begeisterst du deine Begünstigten?
- Wie begeisterst du deine Kund\*innen?

## UNTERNEHMENSGEIST

### GRÜNDER\*INNEN & TEAM

- Wer ist in deinem Team und warum?
- Auf welche Weise geht Ihr wohlwollend miteinander um?

### WERTE

- Auf welche Weise wird Teilhabe in der Organisation gelebt?
- Wie wird sichergestellt, dass Überschüsse und Profite in das Wirkungsversprechen zurückfließen?
- Wie werden die Wirkungsziele in der Organisation verankert?
- Auf welche Weise wird die Erreichung der Wirkungsziele kontinuierlich analysiert und verbessert?

## ERTRAGSMODELL

### ERTRAGSQUELLEN

- Welche Einnahmequellen hast du über das Wirkungsmodell (z.B. Förderungen oder Spenden)?
- Welche Einnahmequellen hast du über das Geschäftsmodell?

### KOSTENSTRUKTUR

- Wofür musst du innerhalb des Wirkungsmodells Geld ausgeben?
- Wofür musst du innerhalb des Geschäftsmodells Geld ausgeben?

.... UND JETZT DU!

**GRÜNDER**  
PLATTFORM