**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*** (…)
 |  |

