

# Business Model Canvas am Beispiel von Susi Sorglos

| (8) Schlüssel-Partner   | (7) Schlüssel-Aktivitäten  | (2) Nutzen-Versprechen  | (4) Kunden-Beziehungen  | (1) Kunden-Arten   |
|---|--|---|---|--|
| <p>Großhändler für Bücher</p> <p>Verlage</p> <p>Autoren</p> <p>Börsenverein des deutschen Buchhandels e.V.</p>  | <p>Einkauf und Verkauf von Büchern, Hörspielen, E-Books, Papeterie-Artikeln</p> <p>Kundenservice/ Beratung</p> <p>Organisation von Veranstaltungen</p> | <p>Spezialisierung auf Kinder- und Jugendliteratur</p> <p>überdurchschnittliche Beratungs- und Sortimentsleistungen</p> <p>schnelles Besorgungsgeschäft von lieferbaren Büchern</p> <p>breiter Bücherbestand</p> <p>Aktualität</p> <p>regelmäßige Veranstaltungen (Entertainment)</p> <p>Anpassung an Kundenwünsche</p> <p>zielgruppenorientierte Gestaltung der Geschäftsräume</p> | <p>Stammkundschaft</p> <p>Service/ persönliche Beratung</p>   | <p>Kinder</p> <p>Jugendliche</p> <p>Eltern und Großeltern</p> <p>Kindergärten</p> <p>Schulen</p> |
|   | <p>(6) Schlüssel-Ressourcen</p>  |   | <p>(3) Vertriebskanäle</p>  |  |
|   | <p>Wissen (Bücher/ Hörspiele)</p> <p>Ware (Bücher, Hörspiele, E-Books, Papeterie-Artikel)</p> <p>Internetauftritt</p> <p>Geschäftsräume</p>            |   | <p>Geschäft</p> <p>Internet (Website, Ebay, Newsletter)</p> <p>Print-Medien (Plakate, Handzettel, Anzeigen in Tageszeitung)</p> <p>Veranstaltungen</p> <p>Werbespot (Kino, Radio)</p> |  |
| <p>(9) Kosten</p>   |  | <p>(5) Einnahmequellen</p>  |   |  |
| <p>Werbekosten</p> <p>Mietkosten</p> <p>Umbaukosten/ Ausstattung</p> <p>Personalkosten (Teilzeitmitarbeiter)</p> <p>Veranstaltungskosten</p> <p>Steuerberater (Buchführung und Abschluss)</p> <p>Schutz des Geschäftsnamens</p> <p>Waren/ Material</p> <p>Ersparnisse durch Börsenverein des deutschen Buchhandels e.V.</p> |  | <p>Verkauf (feste Preise – Bücher, marktübliche Preise – Hörbücher, variable Preise – Papeterie-Artikel)</p>  |   |  |