

(8) Schlüssel-Partner	(7) Schlüssel-Aktivitäten	(2) Nutzen-Versprechen	(4) Kunden-Beziehungen	(1) Kunden-Arten
<p>Wer sind die Schlüsselpartner und –lieferanten in unserem Geschäftsmodell?</p> <p><u>Beispiele:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - andere Unternehmen - Hersteller - Stadt - Universitäten - Marktforschungen - Vereine/ Verbände - Netzwerke - Zeitungen/ Zeitschriften - ... 	<p>Welche sind die wichtigsten Aktivitäten innerhalb unseres Geschäftsmodells?</p> <p><u>Beispiele:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Produktion - Plattform - Marketing/ Werbung - Kundenservice - Problemlösung - ... 	<p>Welcher Nutzen wird dem Kunden geboten bzw. welche Bedürfnisse können durch unser Geschäftsmodell befriedigt werden?</p> <p><u>Beispiele:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Neuheit, Innovation - Leistungsstärke - Nachhaltigkeit - Preis - Design, Image - Verfügbarkeit - Kontakte - Service - Arbeitsplatzschaffung - ... 	<p>Welche Art von Kunden-Beziehung soll in unserem Geschäftsmodell angestrebt werden?</p> <p><u>Beispiele:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - persönlich, automatisiert - Partnerschaften - Mitbeteiligung - Beratung - ... 	<p>Welche Kunden bzw. Märkte ziehen einen Nutzen aus unserem Geschäftsmodell?</p> <p><u>Beispiele:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Personengruppen differenziert nach Alter, Geschlecht, Beruf/ Ausbildung, Hobby, ... - Unternehmen differenziert nach Branche, Größe, ... - Massenmarkt, Nischenmarkt - Marktsegment - ...
	(6) Schlüssel-Ressourcen		(3) Vertriebskanäle	
	<p>Welche wichtigen Ressourcen werden für die Umsetzung unseres Geschäftsmodells benötigt?</p> <p><u>Beispiele:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Produktionsmittel - Personal, Know-how - finanzielle Mittel - Vertrieb - Ware - Software - ... 		<p>Welche Vertriebs- und Kommunikationskanäle werden genutzt, um unsere Kunden anzusprechen?</p> <p><u>Beispiele:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Internet, E-Mail, soziale Medien - Zeitung, Fernsehen - Veranstaltungen - Vertreter - Geschäfte/ Ladenlokale - ... 	
(9) Kosten		(5) Einnahmequellen		
<p>Welche Kosten können innerhalb unseres Geschäftsmodells identifiziert werden? Welche Ressourcen sowie Aktivitäten sind besonders kostenintensiv?</p> <p><u>Beispiele:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - kosten- oder nutzenorientiert - Fixkosten, variable Kosten - Kostenersparnisse - ... 		<p>Welche Einnahmearten können in unserem Geschäftsmodell verzeichnet werden?</p> <p><u>Beispiele:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Verkauf, Gebühren/ Beiträge, Provisionen - Werbung, Merchandise - Subventionen, Spenden - Investitionen - 		