

8 Schlüsselpartner

Wer sind unsere Schlüsselpartner/-lieferanten?



7 Schlüsselaktivität

Welche Schlüsselaktivitäten erfordern unsere Wertangebote?



2 Wertangebote

Welchen Wert vermitteln wir den Kunden?

4 Kundenbeziehungen

Welche Art von Beziehung erwartet jedes unserer Kundensegmente von uns?



1 Kundensegmente

Für wen schöpfen wir Wert?



6 Schlüsselressourcen

Welche Schlüsselressourcen erfordert unser Wertangebot?



3 Kanäle

Über welche Kanäle wollen unsere Kundensegmente erreicht werden?



9 Kostenstruktur

Welches sind die wichtigsten mit unserem Geschäftsmodell verbundenen Kosten?



5 Einnahmequellen

Für welchen Wert sind unsere Kunden bereit zu zahlen?



Entwickelt für:

Entwickelt von:

Am: Tag Monat Jahr

Version: Nr.