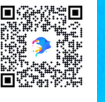


# BUSINESS MODEL

# CANVAS

Vorlage und Beispiele zum Download unter:  
[brainwave.at/sei-das-wow-downloads](https://brainwave.at/sei-das-wow-downloads)



## SCHLÜSSEL-AKTIVITÄTEN

Die wichtigsten To-dos, um das Geschäftsmodell am Laufen zu halten: Sicherstellung der Produktion, Problemlösungen, Netzwerke / Plattformen...



## SCHLÜSSEL-RESSOURCEN

Die wichtigsten Ressourcen, die nötig sind, um den Wert für Kund:innen zu generieren: Personell, materiell, finanziell, intellektuell...



## ANGEBOT & NUTZEN

Angebote und welchen Wert und Nutzen sie für die Kund:innen erfüllen sollen.



## KUND:INNEN-BEZIEHUNGEN

Gewinnen von Neukund:innen, Halten von Bestandskund:innen, Wiederverkäufe an bestehende Kund:innen.



## KUND:INNEN-SEGMENTE

Die wichtigsten Kund:innen, die das Geschäft erreichen möchte, eingeteilt in Segmente mit gemeinsamen Eigenschaften bzw. Anforderungen.



## SCHLÜSSEL-PARTNER:INNEN

Die wichtigsten Personen oder Organisationen, um das Geschäftsmodell umzusetzen, und deren Motivation, am Geschäftsmodell mitzuwirken



## KANÄLE

Die wichtigsten Kanäle, um Kund:innen zu erreichen, Aufmerksamkeit auf Angebote zu lenken, das Nutzenversprechen zu liefern, Service bereitzustellen...



## KOSTEN

Fixkosten, Materialkosten und Investitionen für den Erfolg des Geschäftsmodells



## EINNAMEQUELLEN

Erlöse aus dem Geschäftsmodell