

# Business Modell Canvas

BIRCH  
COVE

## Key Partners



Hier listet ihr die wichtigsten Partner für die Umsetzung auf, also z.B. die benötigten Zulieferer, Service Provider etc..

## Key Activities



Dieser Abschnitt führt die wichtigsten Maßnahmen auf, um euer Geschäftsmodell zu realisieren und am Laufen zu halten.

## Value Proposition



Welchen Mehrwert oder Nutzen für die jeweilige Zielgruppe bietet euer Produkt oder Angebot?

## Customer Relationships



Welche Form von Beziehung pflegt ihr zu euren Kunden: was tut ihr für Aufbau, Pflege und Erweiterung?

## Customer Segments



Für wen schafft ihr mit eurem Angebot einen Wert? Die Definition der Marktsegmente und Zielgruppen ist der Kern jeden Geschäftsmodells.

## Key Ressources



Was braucht ihr alles für eine erfolgreiche Umsetzung? Benötigt ihr Kapital, Mitarbeiter oder immaterielle Ressourcen wie Patente?

## Channels



Hier beschreibt ihr, wie ihr mit euren Kunden interagiert. Angefangen über die Kommunikationswege und Vertriebskanäle bis hin zum anschließenden Service.

## Cost Structure



Welche Kosten entstehen aus eurer Planung – was sind eure wichtigsten Ausgaben ohne die das Geschäftsmodell nicht laufen würde?

## Revenue Streams



Hier beantwortet ihr, in welcher Form ihr Einnahmen erzielen möchtet. Wichtig ist, hier auch sekundäre Einnahmequellen (z.B. Lizenz-einnahmen) aufzunehmen.