umbrellatoday
Methodenkoffer von Florian Knust

VORLAGE ZUM AUSFÜLLEN

Business Model Canvas

PROJEKT / TEAM

DATUM

VERSION

8 Schlüsselpartner

Wer hilft uns? Lieferanten, Partner, Allianzen

7 Schlüsselaktivitäten

Was müssen wir besonders gut können?

6 Schlüsselressourcen

Was brauchen wir dafür? Leute, Technik, Marke, Geld

2 Wertangebote

Welches Problem lösen wir? Welchen Nutzen bieten wir welchem Segment?

4 Kundenbeziehungen

Welche Art von Beziehung erwarten die Kunden? Persönlich, digital, Community?

3 Kanäle

Wie erreichen wir die Kunden? Wie liefern wir?

1 Kundensegmente

Für wen schaffen wir Wert? Wer sind die wichtigsten Kunden?

9 Kostenstruktur

Was sind die größten Kostenblöcke? Fix oder variabel?

5 Einnahmequellen

Wofür zahlen Kunden? Wie zahlen sie? Wie viel trägt jede Quelle bei?

Business Model Canvas: Strategyzer AG, strategyzer.com, deutsche Fassung und Gestaltung Florian Knust

umbrellatoday
Methodenkoffer von Florian Knust

SO GEHST DU VOR

Business Model Canvas

WOFÜR DIE VORLAGE GUT IST

Das Business Model Canvas beschreibt ein Geschäftsmodell in neun Bausteinen auf einer Seite. In 20 Minuten habt ihr einen ersten Überblick, den alle im Raum verstehen.

SCHRITT FÜR SCHRITT

1. Mit den Kundensegmenten rechts anfangen. Für wen machen wir das?
2. Wertangebot je Segment formulieren.
3. Kanäle und Kundenbeziehungen eintragen.
4. Einnahmequellen ergänzen: Wofür zahlen die Kunden?
5. Linke Seite füllen: Ressourcen, Aktivitäten, Partner.
6. Kosten eintragen und prüfen: Trägt sich das Modell?

TIPPS AUS DER PRAXIS

- Am Whiteboard mit Klebezetteln arbeiten: maximal fünf Wörter pro Zettel.
- Pro Kundensegment eine Farbe nutzen. Dann seht ihr, welche Bausteine zu wem gehören.
- Mehrere Varianten nebeneinander legen und vergleichen.

GRENZEN DER METHODE

Das Canvas zeigt das Modell, nicht den Weg dorthin. Wettbewerb und Annahmen kommen zu kurz. Für Start-ups und neue Produkte ist das Lean Canvas oft die bessere Wahl.

HERKUNFT

Entwickelt von Alexander Osterwalder (2008), veröffentlicht von Strategyzer unter CC BY-SA 3.0.



Florian Knust

Interim CPO, Produkt- und KI-Experte aus Hamburg, Dozent an der Hochschule Fresenius

Diese Vorlagen nutze ich in Interim-Mandaten, Workshops und an der Hochschule. Du willst sie mit deinem Team einsetzen oder brauchst jemanden, der den Workshop moderiert? Schreib mir.

florian.knust@umbrellatoday.de

umbrellatoday.de/florian-knust

ALLE VORLAGEN KOSTENLOS

SWOT, BCG-Matrix, Business Model Canvas, Lean Canvas, Persona, Eisenhower-Matrix und mehr: umbrellatoday.de/downloads

PASSEND DAZU

Lean Canvas: umbrellatoday.de/downloads

Business Model Canvas: Strategyzer AG, strategyzer.com, deutsche Fassung und Gestaltung Florian Knust

umbrellatoday
Methodenkoffer von Florian Knust

BEISPIEL: VELO-ABO HAMBURG

Business Model Canvas

Velo-Abo Hamburg (fiktives Beispiel): E-Bikes im Monatsabo für Berufspendler, mit Wartung und Diebstahlschutz.

8 Schlüsselpartner

Hersteller, Versicherer, Arbeitgeber, Lastenrad-Logistik

7 Schlüsselaktivitäten

Flotte warten, Räder ausliefern, Kunden gewinnen

6 Schlüsselressourcen

Radflotte, Werkstatt, App, Lager

2 Wertangebote

E-Bike ohne Kauf und ohne Sorgen: Wartung, Versicherung und Ersatzrad inklusive. Monatlich kündbar.

4 Kundenbeziehungen

Digital im Alltag, persönlich bei Übergabe und Wartung

3 Kanäle

Website und App, Arbeitgeber-Kooperationen, Pop-up-Stände an Bahnhöfen

1 Kundensegmente

- Berufspendler in Hamburg mit 5 bis 20 km Arbeitsweg
- Arbeitgeber, die Mitarbeitenden ein Rad anbieten wollen

9 Kostenstruktur

Räder (Leasing), Werkstatt und Personal, Versicherung, Marketing

5 Einnahmequellen

Monatsabo 79 €, Firmenabo mit Rahmenvertrag, Zubehör

Business Model Canvas: Strategyzer AG, strategyzer.com, deutsche Fassung und Gestaltung Florian Knust
Lizenz: CC BY-SA 3.0