



Das Business Model Canvas 1/3

Methoden zur Entwicklung digitaler Geschäftsmodelle

Innovation für die Zukunft

Sie haben eine digitale Geschäftsidee? Oder Sie wollen Ihr Geschäft digitalisieren, modernisieren, optimieren? Das erfordert Flexibilität und Offenheit, verschiedene Methoden helfen Ihnen dabei.

Die Bausteine des Business Model Canvas

Das Canvas wurde als Vorlage entwickelt, um das Geschäftsmodell (GM) eines Unternehmens in neun Bausteinen geordnet darzustellen: Nutzenversprechen, Kundenbeziehungen, Vertriebs- und Kommunikationskanäle, Kundensegmente, Aktivitäten, Ressourcen,

Partner, Kostenstrukturen und Umsatzströme (siehe Abbildung).

Die Phasen

- 1 Mobilisieren**
Sie legen Projektteam & -ziele fest.
- 2 Verstehen**
Sie analysieren Unternehmensumfeld, Kundenbedürfnisse und existierende Geschäftsmodelle.
- 3 Gestalten**
Sie erfassen Ideen für neue GM.
- 4 Anwenden**
Sie testen und gestalten neue GM bzw. Prototypen.
- 5 Durchführen**
Sie beurteilen und entwickeln Ihr GM in der Praxis proaktiv weiter.

Wozu Business Model Canvas Methode?

- _Status Quo abbilden & komplexen Hintergrund vereinfachen**
- _Gemeinsame Basis für Diskussion & Ideenentwicklung**
- _Ideen anhand von etablierten Vorlagen strukturieren**



Das Business Model Canvas

Auf Basis dieses Canvas entwickeln Sie in fünf Phasen ein neues GM. Sie erhalten eine genaue Anleitung

und Vorlagen zum Entwickeln oder Optimieren Ihres Geschäftsmodells in unserem Rezept!

The Business Model Canvas					Konzipiert für:	Konzipiert von:	Datum:	Version:
Partner Wer unterstützt Sie, Ihr Geschäftsmodell zu optimieren und Teile der Ressourcen und Aktivitäten abzudecken?	Aktivitäten & Ressourcen Was sind unabdingliche Bestandteile der Infrastruktur für Funktionieren und Erfolg?	Wertangebot Nutzenversprechen Was ist der Wert für Ihren Kunden, der sich aus Produkt und Dienstleistung zusammensetzt?	Kundenbeziehungen Welche Art der Beziehung bauen Sie auf? Vertriebs- und Kommunikationskanäle Wo sind die Berührungspunkte, über die Sie mit Ihren Kunden interagieren?	Kunden-segmente Für welche Menschen und Institutionen, vom einfachen Nutzer zum zahlenden Kunden, schaffen Sie die Werte?				
Kostenstruktur des Geschäftsmodells Welche Kosten entstehen in diesem Gesamtprozess?			Umsatzströme Durch welchen Preismechanismus generieren Sie Gewinne?					

© 2017 Strategyzer AG. The Business Model Canvas is a trademark of Strategyzer. All rights reserved. The Business Model Canvas is a registered trademark of Strategyzer. The Business Model Canvas is a registered trademark of Strategyzer. The Business Model Canvas is a registered trademark of Strategyzer.

Strategyzer
strategyzer.com

Adaption von: strategyzer.com/canvas/business-model-canvas

Mehr Infos & Hilfe finden Sie auch auf unseren Rezeptflyern. Experten aus dem Kompetenznetzwerk des Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrums Berlin können Sie bei der Umsetzung der Methode unterstützen:
Gemeinsam-digital.de | info@gemeinsam-digital.de

Impressum

Verleger: BVMW - Bundesverband mittelständische Wirtschaft, Unternehmerverband Deutschlands e.V., Bundeszentrale, Potsdamer Straße 7 | Potsdamer Platz, 10785 Berlin, Telefon: +49 30 53 32 06-0, Telefax: +49 30 53 32 06-50, E-Mail: info@bvmw.de
Vertretungsberechtigter Vorstand: M. Ohoven, W. Grothe, Dr. H.-M. Pott, Dr. H. Baur, J. Bormann, Dr. J. Leonhardt, A. Zimmermann
Umsatzsteuer-Identifikationsnummer gem. §27a, UStG DE 230883382 | **Vereinsregister:** Berlin Charlottenburg Nr. 19361 Nz
Soweit keine redaktionelle Kennzeichnung für den **Inhalt Verantwortlicher** i.S.v. § 5 TMG: A. Horn, Leiterin „Gemeinsam digital“
Text & Redaktion: M. Landsberg (BVMW), Dr. H. Kett (Agentur Cloud/Fraunhofer IAO), J. Schmeiß (HiiG)