


<div>Key Partners</div> <div>Wer sind die Partner? Lieferanten? Welche Ressourcen erhältst Du von ihnen? Was sind deren Hauptaktivitäten?</div>	<div>Key Activites</div> <div>Welche Hauptaktivitäten benötigst Du für Dein Business? Für Deine Absatzwege? Für Deine Kundenbeziehungen? Für Deine Einkommensquellen?</div>	<div>Value Proposition</div> <div>Welchen Mehrwert versprichst Du Deinen Kunden? Welches ihrer Probleme löst Du? Welche Produkt- oder Serviceangebote bietest Du welchen Kundensegmenten an? Welche von deren Bedürfnissen befriedigst Du?</div>	<div>Customer Relationships</div> <div>Welche Art und Weise von Beziehung erwartet jeder Teil Deiner unterschiedlichen Kundensegmente? Welche Art und Weise ist momentan etabliert? Wie sind diese in den Rest Deines Geschäftsmodells integriert? Wie teuer sind sie?</div>	<div>Customer Segments</div> <div>Für wen schaffst Du einen Mehrwert? Wer sind Deine wichtigsten Kunden?</div>
	<div>Key Resources</div> <div>Welche Kern-Ressourcen benötigt Dein Wertversprechen? Deine Vertriebswege? Deine Kundenbeziehungen? Deine Einkommensquellen?</div>		<div>Channels</div> <div>Auf welchen Kanälen und Vertriebswegen wollen Deine Kunden erreicht werden? Wie erreichst Du sie gerade? Wie sind diese Wege integriert? Welche funktionieren am Besten? Welche laufen am kosteneffizientesten? Wie integrierst Du sie in die Routine der Kunden?</div>	
<div>Cost Structure</div> <div>Was sind die wichtigsten Kosten in Deinem Business Model? Welche Kern-Ressourcen sind am teuersten? Welche Kern-Aktivitäten sind am teuersten?</div>			<div>Revenue Streams</div> <div>Für welchen Mehrwert sind Deine Kunden wirklich bereit zu zahlen? Für was zahlen sie aktuell? Wie zahlen sie aktuell? Wie würden sie am liebsten zahlen? Welchen Anteil hat jede Deiner Einkommensquellen auf die Gesamteinnahmen?</div>	
			<div><div>Deine Kasse, Dein Erfolg. Jetzt kostenlose Demo vereinbaren!</div><div></div></div>	