

**Projektname:**

<b>Schlüsselpartner</b> Wer sind unsere Schlüsselpartner & -Lieferanten? Welche Schlüsselressourcen erhalten wir von Partnern? Welche Aktivitäten führen Partner durch?	<b>Schlüsselaktivitäten</b> Welche Schlüsselaktivitäten erfordern unsere Wertangebote, Vertriebskanäle, Kundenbeziehungen, Einnahmequellen?	<b>Wertangebote</b> Welchen Wert bieten wir dem Kunden an? Welches Kundenproblem lösen wir? Welches Produkt oder welchen Service bieten wir jedem Kundensegment an? Welches Kundenbedürfnis befriedigen wir?	<b>Kundenbeziehungen</b> Welche Art von Beziehung erwartet jedes Kundensegment von uns? Welche Beziehungen haben wir schon geschlossen? Wie sind sie in den Rest unseres Geschäftsmodells integriert? Wie kostenintensiv sind sie?	<b>Kundensegmente</b> Für wen schöpfen wir einen Wert? Was sind unsere wichtigsten Kunden? Massen oder Nischenmarkt?
	<b>Schlüsselressourcen</b> Welche Schlüsselressourcen erfordern unsere Wertangebote, Vertriebskanäle, Kundenbeziehungen, Einnahmequellen?		<b>Kanäle</b> Über welche Kanäle wollen wir Kunden erreichen? Wie erreichen wir sie? Wie sind die Kanäle integriert? Welcher ist am effektivsten / kostengünstigsten? Wie integrieren wir sie in die Kundenroutine?	

**Kostenstruktur**  
 Welches sind die wichtigsten mit unserem Geschäftsmodell verbundenen Kosten?  
 Welche Schlüsselressourcen / -Aktivitäten sind am kostenintensivsten?

**Einnahmequellen**  
 Wofür sind die Kundewillt zu bezahlen? Was zahlen sie aktuell? Wie bezahlen sie? Wie würden sie vorzugsweise bezahlen?  
 Wie hoch ist der Anteil jeder Einnahmequelle bezogen auf den Gesamtumsatz?