

Business Model YOU!

Zeichnen Sie eine Canvas, beschreiben Sie die einzelnen Bausteine Ihrer Business-Idee und kleben diese Informationen auf Haftnotizen.

<p>Schlüsselpartner</p> <p>Wer Ihnen hilft:</p> <p>Partner</p> <p>Mentoren</p> <p>Lieferanten</p> <p>Netzwerk</p>	<p>Schlüsselaktivitäten</p> <p>Was Sie tun:</p> <p>Ihre wichtigsten Aufgaben:</p> <ul style="list-style-type: none">▪▪▪ <p>Schlüsselressourcen</p> <p>Was Sie haben:</p> <p>Erfahrung</p> <p>Know how</p> <p>Netzwerk</p>	<p>Wertangebote</p> <p>Wie Sie Kunden helfen:</p> <p>Welche Aufgaben erledigen Sie für den Kunden?</p> <ul style="list-style-type: none">▪▪▪	<p>Kundenbeziehungen</p> <p>Wie Sie mit Kunden umgehen: Persönlicher Kontakt? Schriftlich? via Plattform?</p> <p>Kanäle</p> <p>Wie wird an die Kunden geliefert?</p> <p>Woher kennt man Sie?</p>	<p>Kundensegmente</p> <p>Wem helfen Sie?</p> <p>Kunden</p> <p>Kundengruppen</p> <p>Organisationen</p>
<p>Kostenstruktur</p> <p>Wie hoch sind Ihre fixen Kosten?</p> <p>Welche variablen Kosten haben Sie?</p>		<p>Einnahmequellen</p> <p>Was Sie bekommen: Gehalt, Boni, Dienstwagen, Vergünstigungen...</p>		