

Schlüsselpartner

Manche Aktivitäten werden ausgelagert und manche Ressourcen werden außerhalb des Unternehmens beschafft.

Beschreibt die wichtigsten externen Partner und Lieferanten, die das Unternehmen unterstützt.

Beispiele: strategische Allianzen, Joint Ventures, Lieferantenbeziehungen.

Schlüsselaktivitäten

Sind erforderliche Schritte, um das Wertangebot bereit zu stellen.

Beschreibt die wichtigsten Tätigkeiten, die das Unternehmen durchführen muss, um das Wertangebot zu liefern.

Beispiele: Produktion, Marketing, Forschung und Entwicklung.

Schlüsselressourcen

Sie sind die Güter, die zum Anbieten und Bereitstellen der zuvor beschriebenen Elemente erforderlich sind.

Beschreibt die wichtigsten Vermögenswerte, die das Unternehmen benötigt, um sein Geschäftsmodell umzusetzen.
Beispiele: physische Ressourcen, menschliche Ressourcen, geistiges Eigentum.

Wertangebote

Lösen Kundenprobleme und befriedigen Kundenbedürfnisse.

Beschreibt, welchen Nutzen oder welche Problemlösung das Unternehmen den Kundensegmenten bietet.

Beispiele: Preisvorteil, Innovation, Qualität, Bequemlichkeit.

Kundenbeziehung

Mit jedem Kundensegment werden Beziehungen hergestellt und gepflegt.

Beschreibt, wie das Unternehmen mit seinen Kunden interagiert und Beziehungen aufbaut.

Beispiele: persönlicher Support, Self-Service, Community-Plattformen.

Kanäle

Wertangebote werden Kunden durch Kommunikations-, Distributions- und Verkaufskanäle unterbreitet.

Beschreibt, wie das Unternehmen seine Produkte oder Dienstleistungen zu den Kunden bringt.

Beispiele: Online-Vertrieb, stationärer Handel, Partnernetzwerke.

Kundensegment

Ein Unternehmen bedient ein oder mehrere Kundensegmente.

Beschreibt die Zielgruppen oder Marktsegmente, die das Unternehmen bedienen möchte.

Beispiele: Privatkunden, Geschäftskunden, Nischenmärkte.

Kostenstruktur

Die Geschäftsmodellelemente resultieren in der Kostenstruktur.

Beschreibt die wichtigsten Kosten, die durch das Geschäftsmodell entstehen.

Beispiele: Fixkosten, variable Kosten, Skaleneffekte.

Einnahmequellen

Sie sind das Ergebnis von den Kunden erfolgreich angebotene Produkte und Dienstleistungen.

Beschreibt, wie das Unternehmen Einnahmen generiert.

Beispiele: Verkauf von Produkten, Abonnementmodelle, Lizenzgebühren.



Schlüsselpartner

Schlüssel-
aktivitäten

Wertangebote

Kunden-
beziehung

Kundensegment

Schlüssel-
ressourcen

Känale

Kostenstruktur

Einnahmequellen

