(Sustainable) Business Model Canvas

C

Key Partners
- Mit wem arbeiten wir zusammen?
- Welche Ressorucen akquirieren wir von Partner*innen?
- Welche Schlüsselaktivitäten werden von Praxispartner*innen ausgeführt?

Key Activities
- Welche Aktivitäten sind mit unserem Produkt/Service verbunden?

Key Ressources
- Welche Ressourcen benötigen wir um unser Produkt/Service anzubieten?

B

Value proposition
- Welchen Wert liefern wir unseren Kund*innen?
- Welches Problem lösen wir für unsere Kund*innen?
- Was bieten wir an?

A

Customer relationships
- In welcher Beziehung stehen wir zu unseren Kund*innen? (z.B. langfristig/ einmalig und persönliche/ automatisierter)

Channels
- Durch welche Kanäle erreichen wir unsere Kund*innen? (Gegenwart und Zukunft)
- Wie verlaufen die Kanäle im inneren?

Customer Segments
- Wer sind unsere Kund*innen?

D

Cost structure
- Welche Kosten sind mit unserem Geschäftsmodell verbunden?

Revenue streams
- Womit verdienen wir unser Geld?

E

Eco-Social Costs
- Welche (externen) sozial-ökologischen Kosten entstehen?

Eco-Social Benefits
- Welchen gesellschaftlichen Mehrwert leisten wir?