

Business Model Canvas

Die wichtigsten Schlüsselfaktoren

Das Business Model Canvas hilft dabei, sich einen Überblick über die wichtigsten Schlüsselfaktoren eines erfolgreichen Geschäftsmodells zu verschaffen. Ein Business Model Canvas enthält neun Felder mit Schlüsselfaktoren. Sie müssen nach und nach mit Inhalt gefüllt und in eine sinnvolle Beziehung zueinander gebracht werden. Bei den Schlüsselfaktoren handelt es sich um:

1. KOOPERATIONEN

Je nach Geschäftsmodell bietet es sich an, eine strategische Partnerschaft einzugehen, um die Effektivität des Unternehmens zu steigern und Risiken auf mehrere Schultern zu verteilen und um die Reisekette/den Aufenthalt des Gastes im Ort/in der Region gut zu gestalten!

Frage: Wer kommt als Partner in Frage?

2. AKTIVITÄTEN

Um ein Produkt herzustellen oder eine Leistung zu erbringen, sind bestimmte Schlüsselaktivitäten notwendig.

Frage: Welches sind die wichtigsten Tätigkeiten, um dieses Geschäftsmodell in die Tat umzusetzen?

3. SPITZENLEISTUNG

Jedes Produkt und jede Leistung hat eine Aufgabe: ein Problem des Kunden zu lösen oder ein Bedürfnis zu befriedigen. Jedes Produkt und jede Leistung muss dieses Nutzenversprechen enthalten: neuer, besser, stylischer, günstiger oder einfach nutzerfreundlicher als vergleichbare Angebote zu sein.

Frage: Welchen Nutzen haben die Kunden, wenn sie das Produkt oder die Dienstleistung kaufen?

4. KUNDENBEZIEHUNGEN

Kunden können persönlich bedient werden. Sie können auch von Sprachautomaten oder Internet-Software von einer Frage zu einer möglichen Antwort geführt werden. Wie man die Kundenbeziehungen gestaltet, ist ein wichtiger Bestandteil des jeweiligen Geschäftsmodells.

Frage: Wie können die in Frage kommenden Kunden gewonnen und gebunden werden?

5. KUNDENGRUPPEN

Jedes Unternehmen will ein Produkt oder eine Dienstleistung verkaufen. Als Kunden kommen je nachdem verschiedene Kundengruppen in Frage: die Masse, eine Nische, diverse Kunden-Segmente. Je „spitzer“ die Zielgruppe, desto besser lässt sich das Angebot auf diese abstimmen.

Frage: Welches ist die Kunden-Zielgruppe?

6. RESSOURCEN

Eine Produktion zu bewerkstelligen und eine Dienstleistung zu erbringen, ist nur mit bestimmten Ressourcen möglich: Betriebsstätte, Personal, Startkapital, Marken, Patente etc.

Frage: Welche Ressourcen sind unverzichtbar?

7. VERTRIEBS- UND KOMMUNIKATIONSKANÄLE

Kunden kaufen nur, was sie kennen. Und das, was für sie erreichbar und verfügbar ist.

Fragen: Wie erfahren Kunden von dem Angebot? Wie muss der Vertrieb aussehen?

8. AUSGABEN

Jede Produktion und jede Dienstleistung ist mit Kosten verbunden. Sie fallen vor allem für die Aktivitäten, die Ressourcen und für Partner an (variable und fixe Kosten).

Frage: Welches sind die wichtigsten Ausgaben, ohne die das Geschäftsmodell nicht funktionieren würde?

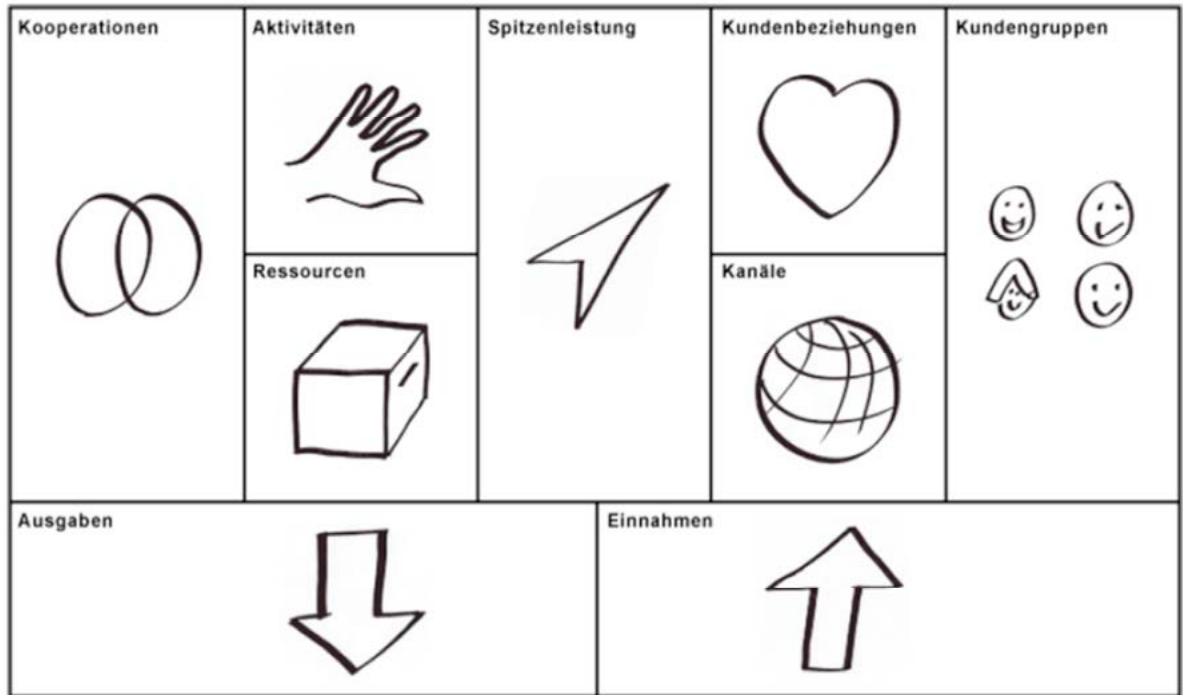
9. EINNAHMEN

Es gibt oft mehrere Wege, mit demselben Angebot Geld zu verdienen. Einmalzahlungen bringen schnell Geld in die Kasse. Stammgäste versprechen dagegen kontinuierliche Einkünfte über längere Zeit. Für welchen Wert bezahlen Ihre Kunden? Jetzt und in Zukunft?

Frage: Woher kommt bei diesem Geschäftsmodell das Geld?

DAS BUSINESS MODEL CANVAS IM ÜBERBLICK

Diese neun Felder mit den Schlüsselfaktoren müssen nach und nach mit Inhalt gefüllt und in eine sinnvolle Beziehung zueinander gebracht werden.



Das Business Model Canvas