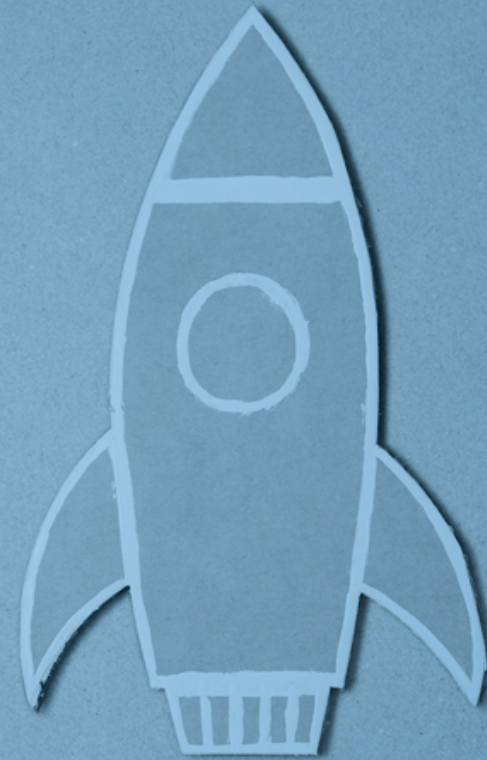


intusdata

Business Model Canvas

Template für Treuhänder



Business Model Canvas Bausteine

Key Partners: Der Baustein Schlüsselpartnerschaften beschreibt das Netzwerk von Lieferanten und Partnern, die zum Gelingen des Geschäftsmodells beitragen.

Key Activities: Der Baustein Schlüsselaktivitäten beschreibt die wichtigsten Dinge, die ein Unternehmen tun muss, damit sein Geschäftsmodell funktioniert.

Value Propositions: Der Baustein Wertangebote beschreibt das Paket von Produkten und Dienstleistungen, das für ein bestimmtes Kundensegment Wert schöpft.

Customer Relationships: Der Baustein Kundenbeziehungen beschreibt die Arten von Beziehungen, die ein Unternehmen mit bestimmten Kundensegmenten eingeht.

Customer Segments: Der Baustein der Kundensegmente definiert die verschiedenen Gruppen von Personen oder Organisationen, die ein Unternehmen erreichen und bedienen will.

Key Resources: Der Baustein Schlüsselressourcen beschreibt die wichtigsten Wirtschaftsgüter, die für das Funktionieren eines Geschäftsmodells notwendig sind.

Channels: Der Kanäle-Baustein beschreibt, wie ein Unternehmen seine Kundensegmente erreicht und anspricht, um ein Wertangebot zu vermitteln.

Cost Structure: Die Kostenstruktur beschreibt alle Kosten, die bei der Ausführung eines Geschäftsmodells anfallen.

Revenue Streams: Der Baustein Einnahmequellen steht für die Einkünfte, die ein Unternehmen aus jedem Kundensegment bezieht (Umsatz minus Kosten gleich Gewinn).

Template Business Model Canvas

Key Partners	Key Activities	Value Propositions	Customer Relationships	Customer Segments
	Key Resources		Channels	
Cost Structure			Revenue Streams	

Quelle: Business Model Generation, (Osterwalder und Pigneur), 2010, Campus Verlag

Beispiel Canvas für eine TH-Firma

<p>Key Partners</p> <ul style="list-style-type: none"> • Behörden • Anwaltskanzleien • Banken • Versicherungen • IT-Unternehmen 	<p>Key Activities</p> <ul style="list-style-type: none"> • Beziehungspflege • Qualitätssicherung • Weiterbildung • Dokumenten-Management 	<p>Value Propositions</p> <p>Vertrauenswürdiger Partner für</p> <ul style="list-style-type: none"> • Beratung • Steuern & Vorsorge • Budget & Finanzen • Unternehmensnachfolge • Verarbeitung • Buchführung & Steuererklärungen • Lohnbuchhaltungen • Abrechnungen erstellen • Jahresrechnungen erstellen 	<p>Customer Relationships</p> <p>Persönlich, langfristig, vertrauenswürdig</p>	<p>Customer Segments</p> <ul style="list-style-type: none"> • Privatpersonen • KMU bis 10 MA • KMU bis 50 MA
<p>Key Resources</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mitarbeitende • IT-Infrastruktur 	<p>Channels</p> <ul style="list-style-type: none"> • Persönlicher Kontakt • Telefon • E-Mail • Website 			
<p>Cost Structure</p> <p>Hauptkostentreiber: Personal Weitere: IT-Infrastruktur, Versicherungen</p>		<p>Revenue Streams</p> <ul style="list-style-type: none"> • Variable Preisgestaltung, Verrechnung nach Aufwand • Pauschalen für Steuererklärungen von Privatpersonen 		

Quelle: Business Model Generation, (Osterwalder und Pigneur), 2010, Campus Verlag

**Gerne unterstützen
wir Sie bei Ihren
Projekten.**

