

Das CANVAS-Businessmodell

nach Alexander Osterwalder & Yves Pigneur

Das CANVAS-Businessmodell ist ein Konzept, mit dem Sie das Geschäftsmodell Ihrer Organisation, Ihres Unternehmens oder Instituts beschreiben, durchdenken oder weiterentwickeln können.

Es besteht aus neun Bausteinen, die die vier wichtigsten Bereiche eines Unternehmens abdecken: Kunden, Angebote, Infrastruktur und finanzielle Überlebensfähigkeit.



Wie auf einer Leinwand (canvas, engl. - die Leinwand) werden die Segmente bearbeitet und mit Moderationskarten oder Haftnotizen angepinnt.

1. Kundensegment: Wer sind unsere wichtigsten Kunden?
An wen richtet sich unser Angebot?
2. Wertangebote: Welche Kundenbedürfnisse erfüllen wir?
Welche der Probleme unseres Kunden helfen wir zu lösen?
3. Kanäle: Über welche Kanäle erreichen wir die Kunden?
Welche sind am kosteneffizientesten?



4. Kundenbeziehungen: Welche Art von Beziehungen erwartet unser Kunde?
Welche haben wir eingerichtet?
5. Einnahmequellen: Für welche Werte sind unsere Kunden zu zahlen bereit?
Wieviel trägt jede Einnahmequelle zum Gesamtumsatz bei?
6. Schlüsselressourcen: Welche Schlüsselressourcen erfordern unsere Wertangebote?
Intellektuell? Menschlich? Finanziell?
7. Schlüsselaktivitäten: Welche Schlüsselaktivitäten erfordern unsere Wertangebote?
Distributionskanäle? Netzwerke? Kundenbeziehungen?
8. Schlüsselpartnerschaften: Wer sind unsere Schlüsselpartner?
Welche Aktivitäten über Partner aus?
9. Kostenstruktur: Welches sind die wichtigsten Kosten?

Es lohnt sich, vor neuen Aktivitäten, am Beginn eines neuen Geschäftsjahres oder am Beginn einer neuen Partnerschaft das CANVAS-Businessmodell zu bearbeiten - um der Klarheit Willen.

Wer in dieses Model einsteigen möchte, dem sei das sehr gute Workshop-Buch Business Model Generation – Ein Handbuch für Visionäre, Spielveränderer und Herausforderer empfohlen.

(ISBN-13: 978-3593394749) auch als E-Book erschienen.

Wer einmal reinschnuppern möchte, dem empfehle ich die Slideshare-Seite:

<http://de.slideshare.net/Faltings/business-model-generation-3456758?qid=9f4482ec-a18f-4092-beda-48e1e88064b0>

Zum Herunterladen der Präsentation benötigen Sie einen (kostenlosen) Account bei slideshare. Der lohnt sich allemal.

Ein Tipp: Zu zweit oder dritt macht die Arbeit mit dem CANVAS-Businessmodell viel mehr Spaß. Und die Ergebnisse sind ertragreicher. Oder arbeiten Sie mit einem guten Coach.

Viel Erfolg!