

Diese Postervorlage dient Dir als Gedankenstütze zur Präsentation Deines Posters.

Auf der ersten Seite sind die einzelnen Elemente eines Geschäftsmodells nach dem Business Model Canvas nachgestellt und sehr ausführlich beschrieben.

Du kannst die zweite Seite ausdrucken und ausfüllen bzw. einzelne Bereiche in dein individuelles Poster integrieren. Du musst aber nicht.

Alles ab der roten Linie ist optional auszufüllen und hilft den Zuhörern und Dir, Deine Idee in einen geschäftsmäßigen Kontext einzuordnen. Selbst wenn Du nur eine grobe Idee hast, bist du herzlich willkommen, diese zu präsentieren.



DEINE IDEE

Veranschauliche hier deine Geschäftsidee nach dem Motto „**KISS**“ – **Keep It Short and Simple!**

Dein Poster sollte mindestens deine Idee beinhalten. Ob gemalt, gezeichnet, einfach in Text oder Stichworten beschrieben - Deiner Kreativität sind keine Grenzen gesetzt



NUTZERVERSPRECHEN

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?



SCHLÜSSEL AKTIVITÄTEN

Um ein Produkt herzustellen oder eine Leistung zu erbringen, sind bestimmte Tätigkeiten notwendig. Frage: Welches sind die wichtigsten Tätigkeiten, um dieses Geschäftsmodell in die Tat umzusetzen?



SCHLÜSSEL PARTNER

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. Frage: Wer kommt als Partner in Frage?



EINNAHMEQUELLEN

Es gibt oft mehrere Wege, mit demselben Angebot Geld zu verdienen. Einmalzahlungen bringen schnell Geld in die Kasse. Abonnenten versprechen dagegen kontinuierliche Einkünfte über längere Zeit. Frage: Woher kommt bei diesem Geschäftsmodell das Geld?



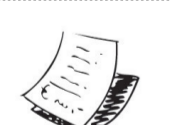
KUNDEN BEZIEHUNGEN

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 Kundenbeziehung gestaltet, ist ein wichtiger Bestandteil des jeweiligen Geschäftsmodells. Frage: Wie können die in Frage kommenden Kunden gewonnen und gebunden werden?



KUNDEN ARTEN

Jedes Start-up will ein Produkt oder eine Dienstleistung verkaufen. Als Kunden kommen je nachdem verschiedene Kunden-Arten in Frage: die Masse, eine Nische, diverse Kunden-Segmente. Frage: Welches ist die Kunden-Zielgruppe?



KOSTEN

Jede Produktion und jede Dienstleistung ist mit Kosten verbunden. Sie fallen vor allem für die Aktivitäten, die Ressourcen und für Partner an. Frage: Welches sind die wichtigsten Ausgaben, ohne die das Geschäftsmodell nicht funktionieren würde?



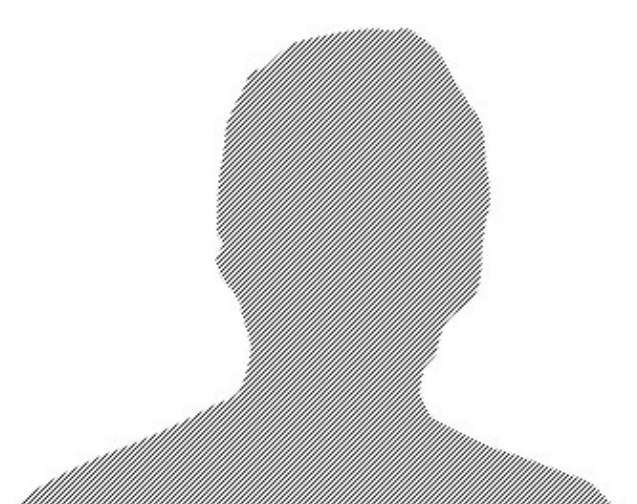
SCHLÜSSEL RESSOURCEN

Eine Produktion zu bewerkstelligen und eine Dienstleistung zu erbringen, ist nur mit bestimmten Ressourcen möglich: Betriebsstätte, Personal, Startkapital usw. Frage: Welche Ressourcen sind unverzichtbar?



VERTRIEBS- UND KOMMUNIKATIONS KANÄLE

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?





DEINE IDEE



NUTZERVERSPRECHEN

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



SCHLÜSSEL AKTIVITÄTEN

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



SCHLÜSSEL PARTNER

Wer kommt als Partner in Frage?



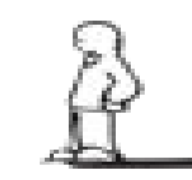
EINNAHMEQUELLEN

Woher kommt bei diesem Geschäftsmodell das Geld?



KUNDEN BEZIEHUNGEN

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



KUNDEN ARTEN

Welches ist die Kunden-Zielgruppe?



KOSTEN

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



SCHLÜSSEL RESSOURCEN

Welche Ressourcen sind unverzichtbar?



VERTRIEBS- UND KOMMUNIKATIONS KANÄLE

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

