



Kurzbeschreibung & Zweck

Business Modell Canvas ist ein Tool zur Visualisierung und Optimierung von Geschäftsmodellen. Es hilft Führungskräfte, ihre Ideen und Konzepte für neue Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln und zu verfeinern. Es kann auch verwendet werden, um bestehende Geschäftsmodelle zu analysieren und zu verbessern.

Ereignisse

Einsichten gewinnen

Dimensionen

Strategisches Denken

Aufwand

4 - hoch

Kompetenz

3 - Anwender

Dauer

über 4h

Rahmenbedingungen & Vorbereitung

Du brauchst dafür: Ein Whiteboard oder ein großes Blatt Papier, Marker oder Stifte in verschiedenen Farben und ggf. eine Vorlage dafür

Vorbereitung: Relevanten Informationen über das Unternehmen oder das Produkt

Wofür gut geeignet?



Mit der Business Modell Canvas Anleitung können Sie strukturiert ein Geschäftsmodelle visualisieren und überprüfen. Es hilft Führungskräften, sich einen Überblick über alle Komponenten eines Geschäftsmodells zu verschaffen und zu verstehen, welche Faktoren zu seinem Erfolg beitragen. Insbesondere ist es auch für Gründer und Unternehmer geeignet, die ein neues Geschäftsmodell entwickeln möchten oder eine bestehende Geschäftsstrategie überarbeiten wollen.

Fragen und Antworten

Frage 1: Wozu dient das Business Model Canvas?

Das Business Model Canvas dient dazu, Ideen und Konzepte für neue Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln und zu verfeinern. Außerdem kann es verwendet werden, um bestehende Geschäftsmodelle zu analysieren und zu verbessern.

Frage 2: Welche Komponenten umfasst das Business Model Canvas?

Das Business Model Canvas umfasst neun Schlüsselkomponenten: Kunden, Wertangebot, Kanäle, Kundenbeziehungen, Einnahmequellen, Schlüsselressourcen, Schlüsselaktivitäten, Schlüsselpartner und Kostenstruktur.

Frage 3: Wie kann ich damit neue Geschäftsmöglichkeiten identifizieren?

Das Business Model Canvas kann auch zur Identifizierung neuer Geschäftsmöglichkeiten verwendet werden, indem es hilft, potenzielle Kundenbedürfnisse zu identifizieren und auf diese zu reagieren. Dazu werden alle Ideen und Ansätze mit dem Canvas getestet.

Frage 4: Wie oft sollte das Business Model Canvas aktualisiert werden?

Es sollte regelmäßig aktualisiert werden. Es sollte bei Veränderungen in der Geschäftsstrategie, bei der Einführung neuer Produkte oder Dienstleistungen und unbedingt auch bei relevanten Marktveränderungen & Änderungen in der Wettbewerbslandschaft aktualisiert werden.



Kurzbeschreibung & Zweck

Business Modell Canvas ist ein Tool zur Visualisierung und Optimierung von Geschäftsmodellen. Es hilft Führungskräfte, ihre Ideen und Konzepte für neue Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln und zu verfeinern. Es kann auch verwendet werden, um bestehende Geschäftsmodelle zu analysieren und zu verbessern.

Ereignisse

Einsichten gewinnen

Dimensionen

Strategisches Denken

Aufwand

4 - hoch

Kompetenz

3 - Anwender

Dauer

über 4h

Wie kannst Du es nutzen?

Schritt 1:

Canvas verstehen

Der erste Schritt bei der Anwendung der Business Model Canvas Anleitung ist, die neun Elemente des Modells und ihre Wechselwirkungen zu verstehen. Jedes Element hat seine eigene Bedeutung und Wichtigkeit und die erfolgreiche Anwendung des Modells erfordert ein tiefes Verständnis davon, wie sie zusammenarbeiten.

Schritt 2:

Canvas

Im zweiten Schritt ist es wichtig, eine leere Vorlage des Business Model Canvas zu erstellen. Dazu können Sie entweder eine digitale Version verwenden, eine Vorlage ausdrucken oder einfach mit Post-It's arbeiten. Eine leere Vorlage sollte alle neun Elemente des Modells beinhalten und sollte einfach bearbeitet werden können.

Schritt 3:

Canvas erstellen

Im dritten Schritt ist es an der Zeit, die neun Elemente des Canvas mit Informationen zu füllen. Um dies zu tun, sollten Sie Fragen zu jedem Element beantworten und darüber nachdenken, wie es in das Geschäftsmodell Ihres Unternehmens passt. Sie sollten auch prüfen, ob es Lücken oder Schwachstellen in Ihrem aktuellen Geschäftsmodell gibt, die Sie verbessern oder beseitigen möchten.

Schritt 4:

Beeinflussung &

Jetzt sollten Sie die Verbindungen zwischen den einzelnen Elementen herstellen und die gegenseitige Beeinflussung analysieren. Hierbei sollten Sie darauf achten, dass Sie keine isolierten Entscheidungen treffen, die sich negativ auf andere Bereiche des Geschäftsmodells auswirken können. Stattdessen sollten Sie sicherstellen, dass alle Entscheidungen im Einklang mit dem Gesamtbild stehen.

Schritt 5:

Anpassung und

Im letzten Schritt sollten Sie das Canvas regelmäßig aktualisieren und anpassen, um sicherzustellen, dass das Geschäftsmodell aktuell bleibt und den sich ändernden Bedürfnissen des Marktes und der Kunden entspricht. Dies kann bedeuten, dass Sie bestimmte Elemente ändern, entfernen oder hinzufügen müssen, um die gestellten Anforderungen zu erfüllen.



Deine Notizen