

Business Model Canvas

Clue

Beschreibung

Fiktives Geschäftsmodell zum Produkt Clue. Das Clue-System kann einzeln oder im Set gekauft werden. Ein Set kann beispielsweise aus zwei Displays und einem Schlüsselanhänger bestehen. Die voreingestellte Funktion entspricht dem Schlüssel-Wiederfinden-System. Alle weiteren Funktionen sind per App oder mit Hilfe eines zusätzlichen Programms individualisierbar. Mehrere Vertriebswege steigern

den Gewinn. Kooperationen sind mit Schalterfirmen möglich. Das Produkt ist in seiner Ausgestaltung und Materialauswahl qualitativ hochwertig und befindet sich daher im Mittel- bis im Hochpreissegment.

Benötigte Mitarbeiter für dieses Geschäftsmodell: 6

Business Model Canvas

Der Business Model Canvas hat sich zum Mittel der Wahl entwickelt, um ein Geschäftsmodell oder eine Startup-Idee zu visualisieren und zu testen. Entwickelt wurde das Modell von Alexander Osterwalder. Jede Idee braucht ein funktionierendes Geschäftsmodell, wenn sie sich langfristig halten und möglichst viele Menschen erreichen möchte. Der Business Model Canvas hilft dabei, alle wesentlichen Elemente

eines erfolgreichen Geschäftsmodells in ein skalierbares System zu bringen. Innerhalb dieses Rasters lassen sich die unterschiedlich möglichen Geschäftsmodelle schnell und übersichtlich vergleichen. Im oberen Bereich eines jeden Feldes findet sich ein beschreibender Text, welcher die Inhalte des Bausteins erklärt.

Key Partners

Dieser Baustein steht für das Netzwerk aus Zulieferern und Partnern, welche das Geschäftsmodell ermöglichen. Die Partnerschaften werden geschlossen, um Geschäftsmodelle zu optimieren, Risiken zu reduzieren, oder Ressourcen zu erschließen.



Elektronik-Fachmärkte	Online-Shops	Schalterfirmen
-----------------------	--------------	----------------

→ Flexibles Vertriebssystem
→ Eigener Vertriebskanal und variierbares System

Key Activities

Dieses Feld beschreibt die wichtigsten Aktivitäten eines Unternehmens, die zur Umsetzung eines Geschäftsmodells erforderlich sind. Dies beinhaltet die wichtigsten Aufgaben, die ein Unternehmen ausführen muss, um erfolgreich zu arbeiten.



Softwaredesign	Entwicklung App und Website	Produktdesign und Produktentwicklung
Marketing	Management	Controlling

→ Outsourcing ins Ausland oder an andere Partner
→ Hauptaktivitäten durch Eigenleistung abgedeckt

»Clue«


Das Clue-System basiert auf der Idee eines Alltagshelfers, welcher den Nutzer beim Verlassen seiner Wohnung an wichtige Gegenstände erinnert. Clue besteht aus einem Display, einem Anhänger für den Schlüssel, einer App und einer zugehörigen Programmiersoftware.



→ **KEYREMINDER:** Nie wieder den Schlüssel vergessen
→ **KEYFINDER:** Den Schlüssel wieder finden
→ **SECURE HOME:** Alarmfunktion

Customer Relationships

Hier wird die Beziehung, die ein Unternehmen zu einem Kundensegment entwickelt, beschrieben. Motivationen für Beziehungen können Neukundengewinnung, Kundenbindung oder Absatzsteigerung sein.

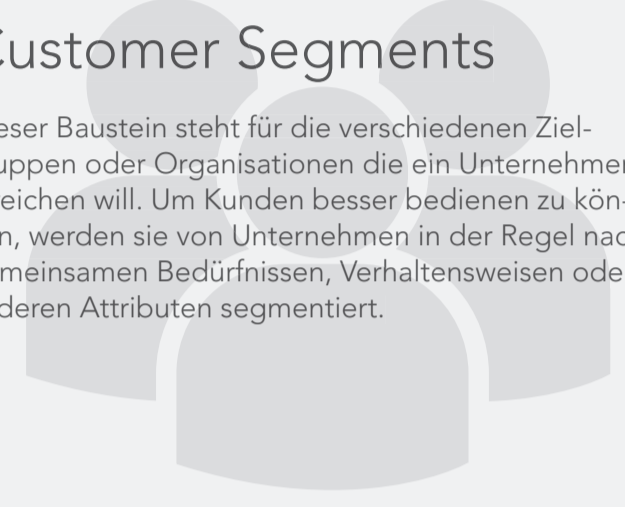


Follower- und Entwicklercommunity	Eigene Website	Online-Shops
Elektronik-Fachmärkte	Direkte Beratung	Co-Creation

→ Nah am Kunden
→ Kunde als Teil des Prozesses

Customer Segments

Dieser Baustein steht für die verschiedenen Zielgruppen oder Organisationen die ein Unternehmen erreichen will. Um Kunden besser bedienen zu können, werden sie von Unternehmen in der Regel nach gemeinsamen Bedürfnissen, Verhaltensweisen oder anderen Attributen segmentiert.



Technikaffin	»Maker«	Konsumbürger
Trendorientiert	20 – 35 Jahre	»Interessenkäufer«

→ Fokussierung auf ein bestimmtes Nutzerspektrum
→ Automatische Ausweitung des Nutzerspektrums

Cost Structure

Die Kostenstruktur beinhaltet alle Kosten, die bei der Umsetzung eines Geschäftsmodells entstehen. Die Erbringung der Leistung des Kundennutzens, die Pflege und Aufrechterhaltung der Kundenbeziehungen, die Generierung von Einnahmen verursachen Kosten.



Herstellung	Entwicklung	Vertrieb
Infrastruktur	Verwaltung	Pflege

→ Relativ hohe Kosten: Hochpreisiges Produkt
→ Wie viel lässt sich outsourcen?

Key Ressources

Dieser Baustein steht für die wichtigsten Ressourcen bzw. Aktivposten, die benötigt werden, um ein Geschäftsmodell umzusetzen. Ressourcen erlauben es dem Unternehmen, Nutzen und Werte zu schaffen, Märkte zu erschließen, Kundenbeziehungen aufrechtzuerhalten und Einnahmen zu erzielen.



Designer	Programmierer	Ingenieure
Marketing	Management	Buchhaltung

→ Hauptaktivitäten durch Eigenleistung abgedeckt
→ Unternehmenserfolg: Aufstockung der Ressourcen

Value Propositions

Hierin werden die Produkte oder Dienstleistungen, die den Nutzen für ein bestimmtes Kundensegment ausmachen, beschrieben. Der Nutzen entsteht aus der Gesamtheit der Produkte / Dienstleistungen, bezogen auf die Anforderungen eines Kundensegments.



Grundfunktion Schlüsselsystem	Hohe Individualisierbarkeit	Produkt auf den Nutzer anpassbar
Einfache Bedienung	Simple Wartung und Pflege	Hohe Qualität

→ »Dein Produkt« (hohe Individualisierbarkeit)
→ »Technisches Spielzeug«

Channels

Dieser Baustein beschreibt, über welche Kanäle ein Unternehmen mit den Kunden kommuniziert und auf welchen Vertriebswegen der Kunde erreicht wird. Kommunikations-, Distributions- und Verkaufskanäle bilden die Schnittstellen zwischen den Kunden und dem Unternehmen.



Eigene Website	Elektronik-Fachmärkte	Online-Shops
App-Stores	Social Media und Blogs	Fachzeitschriften

→ Nutzer über unterschiedliche Kanäle ansprechen
→ C2C-Kommunikation

Revenue Stream

Hier werden die Einnahmequellen des Unternehmens pro Kundensegment gelistet. Ein Unternehmen muss sich die Frage stellen, für welche Leistungen Kunden wirklich bereit sind zu zahlen.



Einmalzahlung für das Produkt	Kostenlose App und Software	Kostenlose Updates
Erweiterungspacks	Verkauf von Nutzerdaten	Verkauf der Idee an Schalterfirmen

→ Einnahmen durch Produkt 2.0 / Erweiterungspacks
→ Zusatzeinnahmequelle: Kooperationen