

# Business Model Canvas

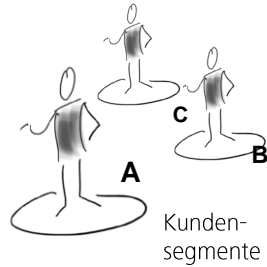
Aufgabe 4 A - C

# Kontext der Business Model Canvas

# Um was es geht...



Wert-  
angebote



Kunden-  
segmente



Einnahmequellen



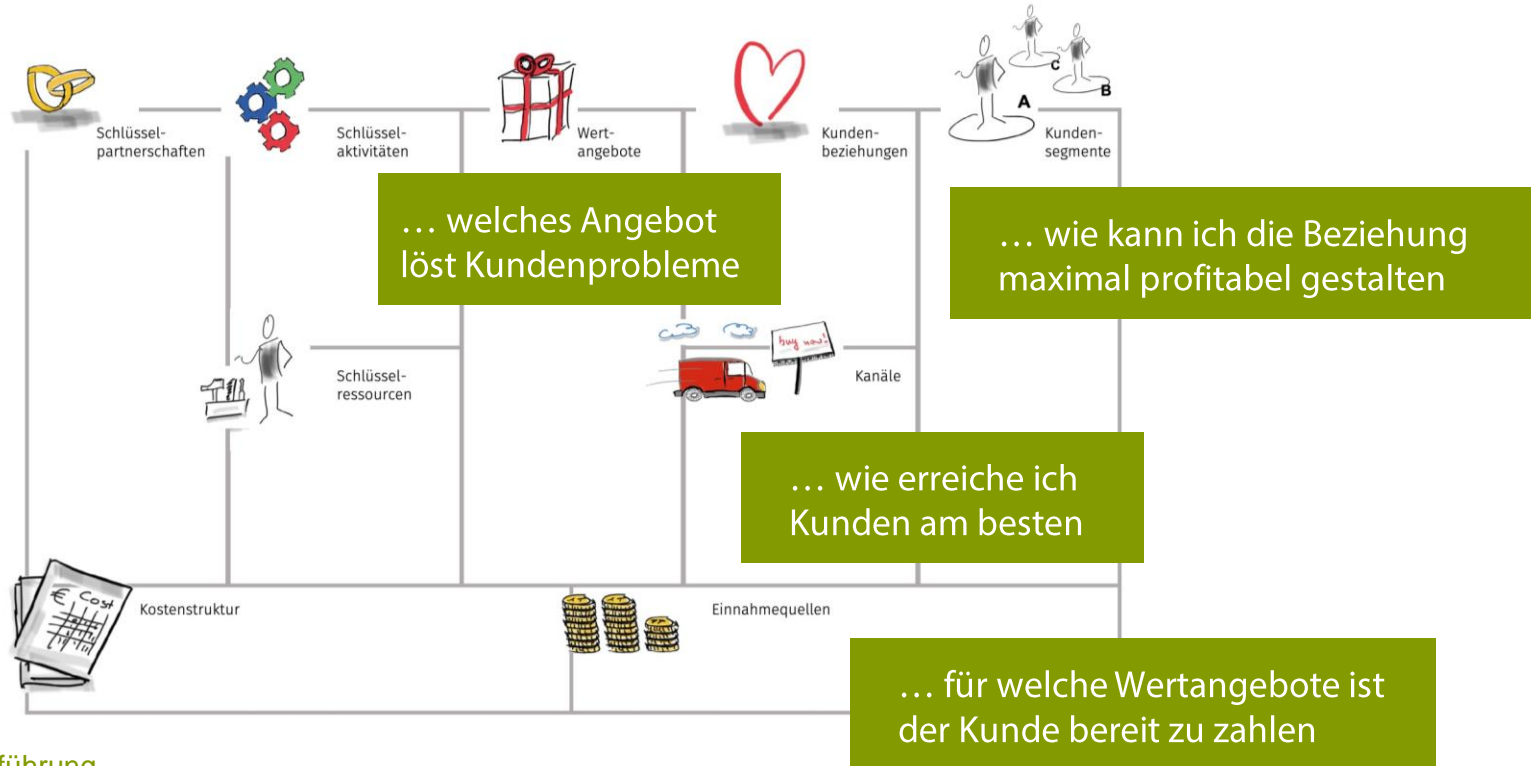
Kunden-  
beziehungen



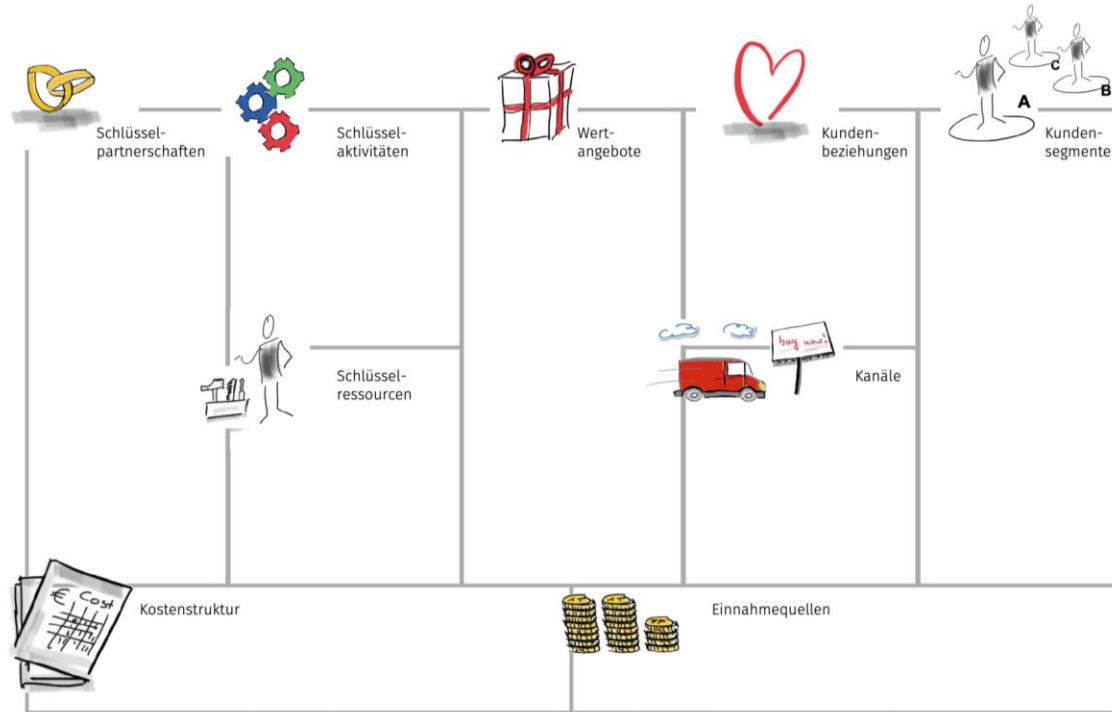
Kostenstruktur

**... profitabler durch differenzierte Erfüllung  
von Kundenbedürfnissen**

# Auf einen Blick – Die Leinwand



# Auf einen Blick – Die Leinwand



# Auf einen Blick – Die Leinwand



... welche Wertschöpfungstiefe ist notwendig  
... ist ,on top of the stack' möglich

“Jetzt sind Sie  
am Zug!”

© Fit für die Geschäftsführung  
Harald Eichsteller & Michael Lorenz

