

# Geschäftsmodell

## *Business Model Canvas für Anfänger*

### Sektor

Unternehmertum

### Kategorie

Unternehmensstrategie

### Zeitraumen

2-3 Stunden

### Lernergebnisse



- Verstehen Sie die Schlüsselemente des Business Model Canvas.
- Lernen Sie, Geschäftsideen effektiv zu gestalten.
- Entwickeln Sie Klarheit bei der Definition von Leistungsversprechen.
- Ermittlung von Kundensegmenten und effektiven Kanälen.
- Analyse von Kostenstrukturen und Einnahmequellen.

### Benötigte Materialien



- Projektor oder Leinwand für die Präsentation
- Laptop mit PowerPoint oder Keynote
- Business Model Canvas-Vorlage (bereitgestellt)
- Arbeitsblätter zur Strukturierung von Geschäftselementen
- Flipchart und Stifte für das Brainstorming
- Beispiel für erfolgreiche Geschäftsmodelle

### Beschreibung der Aktivität



Die Teilnehmer werden das Business Model Canvas in einem praktischen Workshop erkunden. Nach einer Einführung in die neun Komponenten werden sie ihr Geschäftsmodell Schritt für Schritt entwerfen. Jeder Teilnehmer bzw. jedes Team verfeinert sein Leistungsversprechen, den Market Fit und das Finanzmodell. Breakout-Gruppen geben ein kollegiales Feedback, und das Modul wird mit Präsentationen abgeschlossen, wobei die Moderatoren Klarheit, Machbarkeit und Innovation bewerten.

### Geeignet für:

- Startup-Gründer
- Angehende Unternehmer
- Studenten (insb. Wirtschaft)

## Leitfaden für Moderatoren



- Erläutern Sie jedes Element des Business Model Canvas anhand konkreter Beispiele.
- Achten Sie bei Geschäftsmodellen auf Klarheit und Machbarkeit.
- Geben Sie strukturiertes Feedback, in dem Sie Stärken und Verbesserungen hervorheben.
- Sicherstellung eines effizienten Zeitmanagements für die Ausarbeitung von Ideen.

## Anweisungen für die Teilnehmer



- Identifizieren Sie Schlüsselpartner für Ihr Unternehmen.
- Definieren Sie die wichtigsten Aktivitäten, um Werte zu schaffen.
- Liste der Schlüsselressourcen für operative Tätigkeiten.
- Fassen Sie Ihr Leistungsversprechen in einem Satz zusammen.
- Identifizieren Sie Kundensegmente und -kanäle.
- Skizzieren Sie Kostenstrukturen und Einnahmeströme.
- Verfeinern und präsentieren Sie Ihr Business Model Canvas.

## Nachbesprechung und Assessment



- Was war die größte Herausforderung bei der Ausarbeitung Ihres Geschäftsmodells?
- Wie hat die Definition Ihres Leistungsversprechens Ihre Idee gestärkt?
- Welches Feedback hat zur Verbesserung Ihrer Leinwand beigetragen?
- Wie zuversichtlich sind Sie bei der Umsetzung dieses Modells?
- Wie würden Sie es für unterschiedliche Marktbedingungen verfeinern?

## Hintergrundwissen für diesen Bereich



- "Business Model Generation" von Alexander Osterwalder & Yves Pigneur
- "Lean Startup" von Eric Ries
- "Leistungsversprechen gestalten" von Alexander Osterwalder

## Schritt für Schritt:



1. Stellen Sie Ihre wichtigsten Partner, Aktivitäten und Ressourcen zusammen.
2. Definieren Sie Ihr Leistungsversprechen in einem Satz.
3. Identifizieren Sie Kundensegmente und Kanäle, um sie zu erreichen.
4. Skizzieren Sie Kostenstrukturen und Einnahmeströme.



Dieses Projekt wurde mit Unterstützung der Europäischen Kommission finanziert. Die Verantwortung für diese Veröffentlichung (Mitteilung) trägt allein der Verfasser; die Kommission übernimmt keine Verantwortung für die weitere Verwendung der darin enthaltenen Angaben. In Übereinstimmung mit der neuen Datenschutz-Grundverordnung (GDPR) weisen wir darauf hin, dass die Partnerschaft Ihre personenbezogenen Daten nur im alleinigen Interesse und zum Zweck des Projekts und ohne Beeinträchtigung Ihrer Rechte verarbeiten wird.

**Wofür?**

*Vereinfacht die Unternehmensplanung.*