

Was bringt's?

Mit dem Business Model Canvas (BMC) kannst du schnell und einfach, aber dennoch strukturiert ein erstes Geschäftsmodell entwerfen und immer weiterentwickeln.

Wie funktioniert's?

Am besten arbeitest du mit dieser Methode, indem du ein Plakat im Format DIN A1 oder größer verwendest und darauf die Felder des BMC nach der umseitigen Darstellung aufzeichnest.

Anschließend gehst du die Felder in der nummerierten Reihenfolge durch und notierst alle deine Gedanken in dem jeweiligen Feld. Tipp 1: Verwende am besten Klebezettel, und zwar einen für jeden Gedanken. Tipp 2: Bewerte deine Gedanken später, um zunächst ein vollständiges Bild zu erhalten!

Hast du alle Felder ein erstes Mal befüllt, kannst du den Inhalt bearbeiten, konkretisieren, modellieren, anpassen, entwickeln und behältst doch immer den Überblick. Fertig ist dein erstes Business Model!

Wie geht's weiter?

Das BMC ist ein prima Ausgangspunkt für alle weiteren Maßnahmen. Du kannst von deinen zukünftigen Kund:innen oder von Expert:innen erste Feedbacks einholen und dein Geschäftsmodell zielgerichtet validieren. Das BMC hilft dir, Lücken im Modell zu identifizieren, bietet dir aber auch eine Grundlage für Beratungsgespräche, deinen Businessplan und für Präsentationen. Und es eignet sich gut dazu, um verschiedene Varianten miteinander zu vergleichen und Strategien zu entwickeln.

Du hast Fragen zum Business Model Canvas?

Schau dir gerne unser Erklärvideo auf YouTube an:
https://bit.ly/bmc_ihk

Weitere Angebote für Gründer:innen

Wir wollen Gründende so erfolgreich wie möglich in den Markt bringen. Dafür unterstützen wir dich mit Know-how, Netzwerken, Tipps und Tools.

Mit unserer Toolbox kannst du sofort mit deiner Gründung starten! Dort findest du alle Werkzeuge, mit denen du deine eigenen Pläne direkt in die Tat umsetzen kannst:

www.ihk-koeln.de/gruendung

Wir beraten dich auch gerne individuell. Kernthemen in unserer **Gründungsberatung** sind:

- Geschäftsidee und Konzeption
- Gründerperson und Gründungsarten
- Organisation und Personal
- Finanzierung und Förderung
- Beratung und Netzwerke
- Wachstum und Internationalisierung

Damit wir schon vorbereitet in die Beratung einsteigen können, sendest du uns dein Business Model Canvas, dein Pitchdeck oder deinen Businessplan zusammen mit deinen Fragen.

Du hast noch keine dieser Unterlagen?
Dann verwende unseren Info-Check:

www.ihk-koeln.de/info-check

Du erreichst uns unter:

@ gruendung@koeln.ihk.de oder

☎ 0221 1640-4567

Webinar Gründungskompass

Du bist Gründer:in und suchst erste Informationen und Tipps? Unsere Webinarreihe „Gründungskompass“ gibt dir einen Überblick über die wesentlichen Themen deiner Gründung. Während des Webinars kannst du auch deine individuellen Fragen direkt im Chat an die Gründungsberater:innen der IHK Köln stellen.

www.ihk-koeln.de/gruendungskompass



Business Model Canvas

Kreative Methode für die Entwicklung
deines Geschäftsmodells



Wichtig: Jedes der unten aufgezeigten Felder stellt einen Schlüsselfaktor bei der Verwirklichung deiner Geschäftsidee dar. Das ausgefüllte Modell ergibt den roten Faden deines Konzepts und kann auf fehlende Komponenten hinweisen. Du findest die Vorlage auch auf unserer Webseite www.ihk-koeln.de/canvas

<p>8. Schlüsselpartner Welche Partner benötige ich zur Erstellung meines Wertangebots? (z.B.: Zulieferer, strategische Partner)</p>	<p>7. Schlüsselaktivitäten Was muss ich unbedingt unternehmen, um mein Produkt / meinen Service zu erstellen?</p>	<p>2. Wertangebot - Welchen Nutzen biete ich meinen Kunden? - Ist er die richtige Antwort / Lösung für das Bedürfnis / Problem meiner Kunden?</p>	<p>4. Kundenbeziehung - Welche Art von Beziehung habe ich zu meinen Kunden? (z.B. individuelles Vertrauensverhältnis, Selbstbedienung) - Passt die Beziehung zu meinem Geschäftsmodell / zur Erwartung meiner Kunden?</p>	<p>1. Kunden (Zielgruppen) - Welches sind meine wichtigsten Kunden bzw. Kundengruppen? - Welches Problem oder Bedürfnis zeichnet diese aus? - Welche weiteren Merkmale haben sie?</p>
	<p>6. Schlüsselressourcen Welche wesentlichen Ressourcen brauche ich, um mein Produkt / meinen Service zu erstellen? (inkl. Infrastruktur und Distribution)</p>		<p>3. Kanäle - Auf welchem Weg erreiche und kommuniziere ich mit meinen Kunden? - Alle Kundenberührungspunkte - „Customer Journey“</p>	
<p>9. Kostenstruktur Welche Kosten entstehen bei der Umsetzung der Geschäftsidee? (variable und Fixkosten, wesentliche Kostentreiber usw.)</p>	<p>10. Wettbewerb - Besteht jetzt oder zukünftig Konkurrenz? - Gibt es ein Alleinstellungsmerkmal? - Wie groß ist der Marktvorsprung?</p>	<p>5. Einnahmequellen - Wie Viel sind meine Kunden bereit, für den Nutzen / das Produkt zu zahlen? - Form der Einnahmen (Abonnement, Raten, Einmalzahlung), ggf. Preisstrategie - weitere Einnahmequellen (z.B. Sponsorengelder etc.)</p>		