

Unser bester Tipp für Ihren Marketingerfolg: Kennen Sie Ihre Strategie! Warum und wie?

Präsentiert von Mireille van Reenen

02

Das Business Model Canvas

Das Business Model Canvas










The Business Model Canvas

Business-Idee

Erstellt von

Datum

Version

Schlüsselpartner 	Schlüsselaktivitäten 	Nutzenversprechen 	Kundenbeziehungen 	Kundensegmente 
	Schlüsselressourcen 		Kanäle 	
Kostenstruktur 		Einnahmequellen 		

Ein einfaches Werkzeug

Ihr Unternehmen in einer Übersicht

- Visuell
- Praktisch
- Greifbar

Einfach und schnell zu verwenden

- ein einfaches Tool
- ein einziges Blatt Papier
- weltweit im Einsatz
- geeignet für alle Branchen
- schnell zu machen
- schnell anpassungsfähig

Das Business Model Canvas

The Business Model Canvas

Business-Idee

Erstellt von

Datum

Version

Hintergrund

Back-Office,
Prozesse, usw.

Lösung



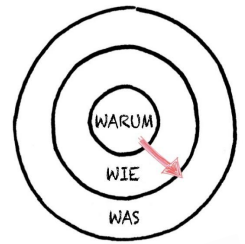
Vordergrund

Kunden

Aufwand

Ertrag

Themen im mehr Detail

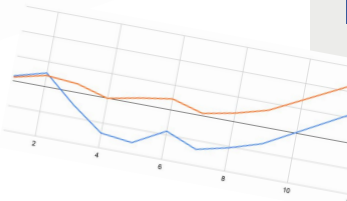


The Business Model Canvas

Business-Idee Erstellt von Datum Version



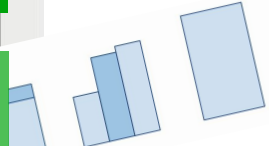
Gewinnschwelle = $\frac{\text{Fixkosten}}{(\text{Verkaufspreis} - \text{variable Stückkosten})}$



Nische =
helfe Kunden zur Lösung
mit Angebot



- Beispiel Persona
- Kurt selbständiger Unternehmer
 - 40-55 Jahre alt
 - technische Schwierigkeiten mit neuen Medien
 - muss den Sprung in die digitale Welt schaffen, da analoge Marketingmaßnahmen nicht mehr funktionieren
 - etc...



Alles ist verbunden

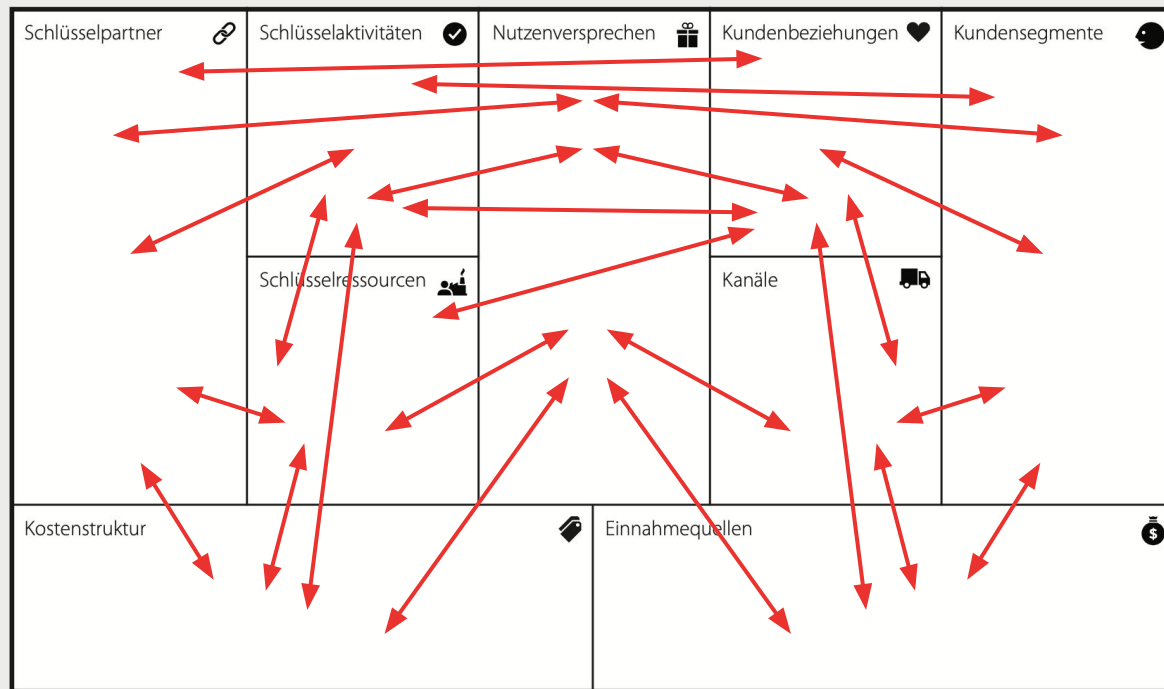
The Business Model Canvas

Business-Idee

Erstellt von

Datum

Version



This work is licensed under the Creative Commons Attribution-ShareAlike 3.0 Unported License. To view a copy of this license, visit: <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94102, USA.

DESIGNED BY: Strategyzer AG
The makers of Business Model Generation and Strategyzer

Übersetzung: **SwissMadeMarketing**
swissmademarketing.com

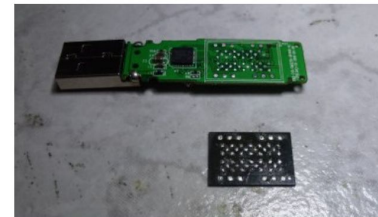
Strategyzer
strategyzer.com

Fallbeispiel: Frank Meincke

Datenrettung:
Die gelöschten oder
beschädigten Daten auf Ihrem
Datenträger wiederherstellen
und unlesbares wieder lesbar
machen (Data Recovery).
Festplatten, USB-Sticks, Server



Datenrettung USB Stick unter microscope












USB Stick Reparieren, Datenrettung Chip-Off

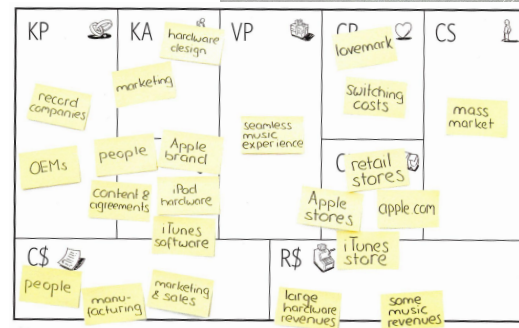
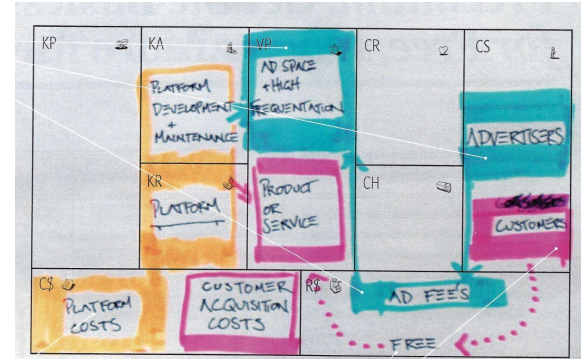
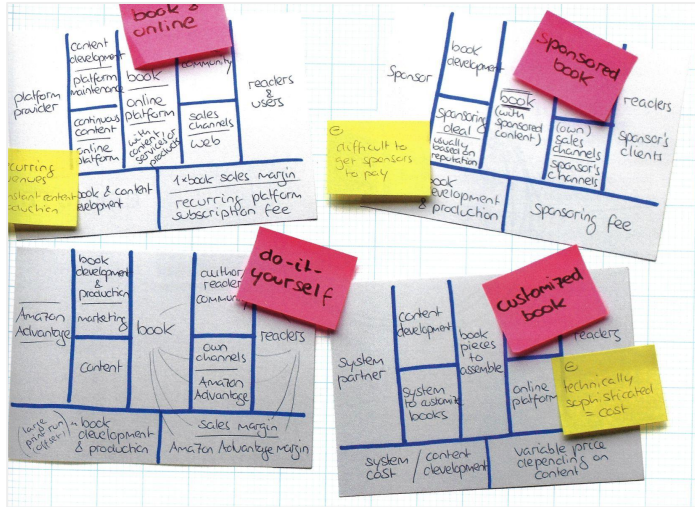


USB Stick reparieren datenrettung

The Business Model Canvas

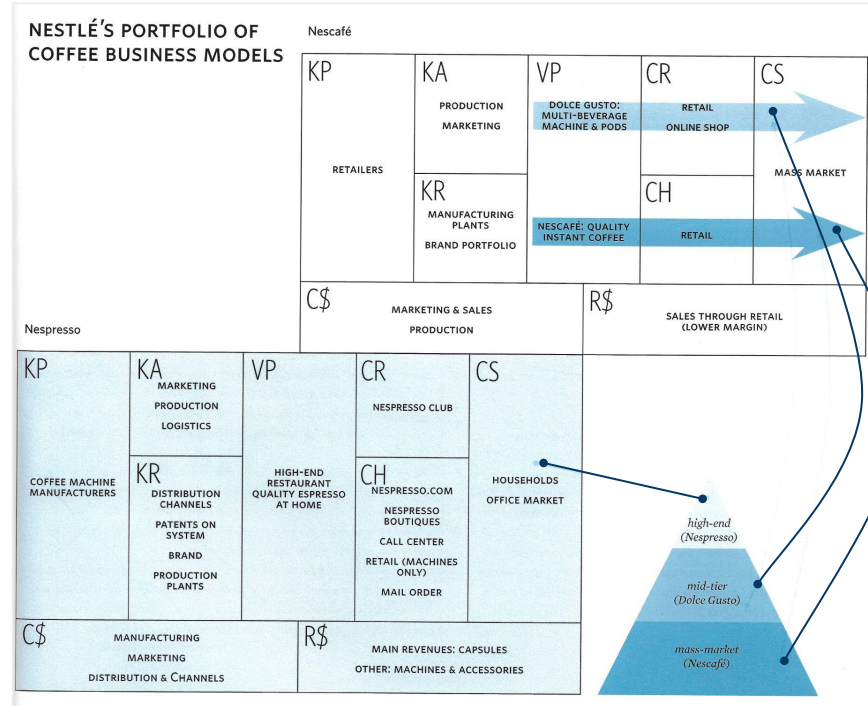
Schlüsselpartner 	Schlüsselaktivitäten 	Nutzenversprechen 	Kundenbeziehungen 	Kundensegmente 
Unternehmen und Institute für Kurse und Zertifizierungen (nachweislich aktuelles Know-how)	Intake, Erstanalyse, Datenrettung, Datenträger + Daten zurückgeben Kundenkontakt, Rechnungen senden	Problem: Kein Zugriff mehr auf eigenen Daten (versehentlich gelöscht, beschädigt) Lösung: Beschädigte oder gelöschte Daten wiederherstellen Angebot: Datenrettung von 1) Festplatten, 2) USB-Sticks, 3) Servern	Einmalig - intensiver Kontakt, um den Auftrag schnell und ordnungsgemäß ausführen zu können	Privatpersonen (Probleme mit Daten wie persönlichen Fotos, Verwaltung usw.) Unternehmen & Regierungsbehörden (Probleme mit Unternehmensdaten wie Verwaltung, Korrespondenz, Dateien usw.) Deutsch und Englisch Deutschland & Europa
	Schlüsselressourcen  Reinraum, Werkzeuge, aktuelles Wissen & Erfahrung		Kanäle  Website: Informationen, Kontaktformular Facebook (Fanseite) Telefon & E-Mail	
Kostenstruktur 		Einnahmequellen 		
Büro mit Reinraum, Werkzeuge, Löhne, Versicherungen usw.		Festpreise pro Auftragsart (Datenträger und Komplexität) z.B. Festplatten: Standard (EUR 349), Reinraum (EUR 650), Reinraum Plus (EUR 950). Basis oder Express Tarif		

Weitere Beispiele



Auch von großen internationalen Unternehmen genutzt

Beispiel: Nestlé



support@swissmademarketing.com