

So erstellen Sie Ihr Business Model Canvas – Ihre Strategie auf einen Blick

Präsentiert von Jamie Hänni

Zum Business Model Canvas



Roman Wimmer

Ich habe jetzt wesentlich weniger Kunden, die allerdings wesentlich mehr zahlen. Was hat das ausgelöst?

Ich habe mir meine Produkte genauer angesehen. Ich habe mein Zielpublikum genauer angesehen. Und dann habe ich Angebot und Nachfrage entgegengestellt und bin draufgekommen: eigentlich bin ich zu preiswert. Der Zeitaufwand, den man als Unternehmer investiert in die Kunden, sollte natürlich abgedeckt werden.

Wenn man das Ganze dann kombiniert mit der Warum-Frage und dem Elevator Pitch, dann kommt einfach eine andere Perspektive auf sein Unternehmen.

Da hilft es. Es ist wirklich sehr sinnvoll. Sehr hilfreich.

TIME
Zeit - ohne Zeit keine Erfolgsgarantie !!!
„Rennen Hase gegen Schildkröte“

WARUM
Weil mir die Arbeit Spaß macht, es mir eine Freude ist – mich mit Stolz erfüllt – wenn ich mein Wissen weitergeben darf und Kunden dadurch Erfolg haben.

WICHTIG: WIN-WIN für alle Beteiligten

NISCHE relaunch
Ich helfe Unternehmen zu einem neuen Erscheinungsbild (CI/CD) ohne Ihre Identität und Ihr bisher Erreichtes zu verlieren, um Ihren Wiedererkennungswert gegen außen auf ein neues Level zu bringen – mit Stolz und Mut ins neue Zeitalter

NISCHE positionierung
Ich helfe Unternehmen sich richtig zu positionieren mit ein paar gezielten und punktgenauen Fragen, um sich zukünftig auf Ihre Stärken zu konzentrieren – die Basis für alle weiteren Maßnahmen wie zB Erscheinungsbild (CI/CD) seo, Werbung (Inhalt und Platzierung), usw

NISCHE online
Ich helfe Unternehmen zu mehr Sichtbarkeit und mehr Umsätze im www mit einfachen und überschaubaren Mitteln, wie zB Einrichtung von div. Google-Tools, bezahlter Werbung in div Plattformen wie FB, Google, LinkedIn, Xing, usw...

The Business Model Canvas

Business-idee	Erstellt von	Datum	Version	
SCHWACHSTELLE Schlüsselpartner	Schlüsselaktivitäten Oberste Prämisse ist es immer state-of-art zu sein und zu bleiben, dafür stehen Weiterbildungen und Schulungen ganz oben	Nutzenversprechen Kunden-Problem kein Logo, keine Geschäftsunterlagen - meist Veraltet großes Portfolio & viele Produkte keine präsens im www & keine sichtbarkeit/google Wert (Lösung) einheitliches Erscheinungsbild und die Bindung zu Mitarbeiter stärken Positionierung einzelner Produkte – cross-selling Mehrkunden, Kundenbindung, Angebotserweiterung Produkt & Dienstleistungen corporate design Handbuch Beratung & Positionierung on und offline website, online-marketing, Betreuung social media	Kundenbeziehungen langfristige Kundenbeziehungen aufbauen mit dem Ziel „Full-Service-Agentur“ = Freundschaften	Kundensegmente abgesehen von Sissi & Franz beschäftigt mein Kundensegment folgendes Problem: Zeitmanagement Er/Sie hat wenig Zeit und will sie auch für Nebensächlichkeiten wie Werbung nicht aufbringen Lösung: Vor-Ort Präsenz und Entscheidungen NIE online (mail)
	Schlüsselressourcen Hard und Software muss immer am letzten Stand der Dinge sein	Kanäle – Bestandskunden – Empfehlungen – Online (?)		
Kostenstruktur – freie Mitarbeiter (je nach Bedarf) – Lizenzen	Einnahmequellen – fix Preise Agenturhonorar gestaffelt nach Umfang, Vor-Ort-Termine (x/mal pro Woche/Monat und Bindung (Dauer)) – Projektbezogene Abrechnung – Stundenmäßige Abrechnung (Etat-Kalkulator)			

PITCH relaunch
Ich helfe Unternehmen, zu Neu-Orientierungen, bei welchen nicht nur der Wiedererkennungswert gegen außen auf neue Level gebracht wird, sondern auch die Bindung zu eigenen Mitarbeitern gestärkt wird.

Mithilfe von unserem Know-How können wir das Branding Ihres Unternehmens attraktiv und unwiderstehlich erarbeiten, ohne dass Ihre Identität und Ihr bisher Erreichtes zu verlieren.

PITCH positionierung
Ich helfe Unternehmen, die eine Vielzahl von Produkten und Dienstleistungen anbieten zu einer klaren und gezielten Positionierung Ihrer Hauptkompetenzen. Die dadurch gewonnen Fachkompetenz in diesem Bereich ermöglicht Ihrem Unternehmen eine phantastische Möglichkeit des „cross-selling“.

Sie kommen in die einmalige Gelegenheit Ihre Kundenbeziehung durch zusätzlichen Verkauf von ergänzenden oder für Ihre Kunden relevante Produkte/Dienstleistungen zu vertiefen und stärken.

PITCH online
Ich helfe Unternehmen, die ganz tief im Inneren immer noch hoffen, dass der Digitalisierungs-Wahn an Ihnen vorbeizieht, Ihr Business zukunftsfähig zu machen. Damit Ihr Business auch in drei Jahren noch hervorragende Gewinne erzielt, anstatt dauernd Preisämpfe auszutragen.

Konkret – wir zeigen Unternehmen wie sie mehr Interessenten und Kunden gewinnen und dabei Ihre Marke aufbauen, ohne ein Vermögen in Werbung und Marketing zu investieren.



- Sissi & Franz
- selbständige Unternehmer
- Betrieb übernommen oder selber sehr erfolgreich
- haben einige Höhen und Tiefen bereits hinter sich
- mehrere Mitarbeiter
- arbeiten selber sehr hart u viel im Unternehmen
- Kämpft um jeden Kunden
- Entscheidungsträger – letzte Instanz
- nicht sehr modisch – eher klassisch bis konservativ in der Kleidung und Handlung
- selbstbewusst und wirkt eher arrogant (harte Schale weicher Kern)
- wenig Selbstvertrauen bei Eigenpräsentationen
- weiß er braucht Veränderung (hat Angst davor – warum Ändern?)
- wird vom Mitbewerber überholt (bessere website, schöneres Logo, besser strukturiert...)
- weiß alles BESSER – bringt alles nix, hat alles schon probiert)
- Digitalisierung ist ein Begriff – bleibt aber meist nur ein Traum weil 100000000 Ausreden
- usu

This work is licensed under the Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License. To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/> or send a letter to Creative Commons, 174 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.
DESIGNED BY: Strategyzer AG
The makers of Business Model Generation and Strategyzer

Übersetzung: **SwissMadeMarketing**
swissmademarketing.com

Strategyzer
strategyzer.com

Preisgestaltung
Nach dem Differenzierungsprinzip!!!
Es gibt keine Probleme, nur Lösungen bzw zeigen wir Möglichkeiten die unsere Kunden noch nicht angedacht haben

Fallbeispiel: Beate Hinz

Hi, ich bin *Beate*, habe Psychologie studiert und begleite als Heilpraktiker seit 10 Jahren Menschen aus ihren persönlichen Stressfallen.



Fallbeispiel: Beate Hinz

Beate Hinz

The Business Model Canvas

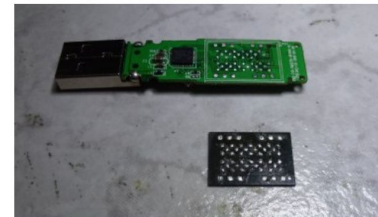


Fallbeispiel: Frank Meincke

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

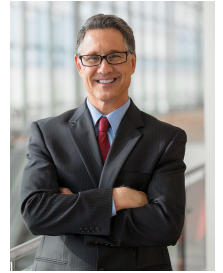
Fallbeispiel: Frank Meincke

Gefund-IT

The Business Model Canvas

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

Fallbeispiel Firmengeness Nischen-Formel Führungskräften



Wir verhelfen

Führungskräften

zu

stilvollen und professionellen Geschenken, die Ihre Beziehungen zu Kunden, Mitarbeitern oder Geschäftspartnern stärken

mit

uns als Ideenlieferanten- und Geschenke Service -Agentur.

Fallbeispiel Firmengenuss Nischen-Formel Assistenten



Wir verhelfen

vielbeschäftigten Assistentinnen

zur

Meisterung ihrer beruflichen Aufgaben










mit

mit uns als Ideenlieferanten- und Geschenke Service Agentur, bei dem wir die Suche, Organisation und den Versand von passenden Geschenken komplett übernehmen.

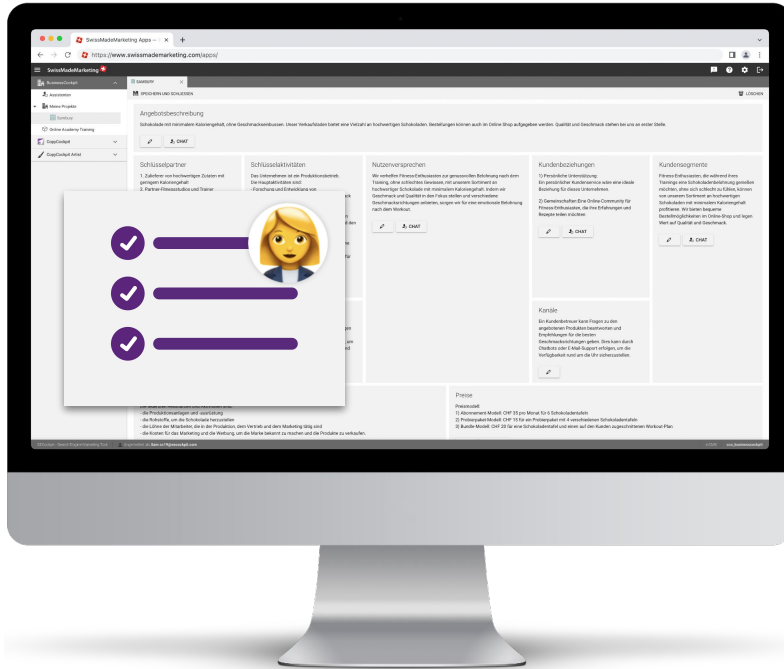
Business Model Canvas – Firmengenuss

Business-Idee: FirmenGenuss

The Business Model Canvas

Schlüsselpartner 	Schlüsselaktivitäten 	Nutzenversprechen 	Kundenbeziehungen 	Kundensegmente 
<p>EinGenuss (Lieferant, Kontakte)</p> <p>Weitere Geschenk Lieferant(en), Lasergravur, Drucker</p> <p>Wichtig: kurzfristige Lieferung</p>	<p>Ideen & beraten. Koordinieren: Bestellen, Personalisieren, versenden</p> <p>Schlüsselressourcen </p> <p>Kreative Mitarbeiter (Ideenfinder), Start mit kleinem Team</p>	<p>Gewinnbringende Kunden, Mitarbeiter, ...</p> <p>Beziehungen stärken</p> <p>Ideenlieferant & Rund-um-Geschenke-Service Agentur</p>	<p>Langfristig & persönlich (fast freundschaftlich)</p> <p>Kanäle </p> <p>Kaltakquise, FB & Google Ads, SEO. Beratung Online, Postversand</p>	<p>Führungskräfte & Assistentinnen (-> Personas)</p> <p>< 100 km von Alzenau</p> <p>Firmen mit >30 Angestellten</p>
Kostenstruktur 		Einnahmequellen 		
<p>Einkauf von Geschenken (50%) und Personal (30%) sind die größten Kosten. Keine eigenen Bestände (finanzielles Risiko minimieren)</p>		<p>Preise pro Geschenk + pro Kunde Betreuungs-Beitrag pro Monat (Abo)</p>		

KI Unterstützung: Businesscockpit swissmademarketing.com/apps



Ihr persönlicher
24/7 Marketing-
und Strategie
-Berater

Fallbeispiel: Beate

Online-Kurs zur Eröffnung einer eigenen Massage-Praxis

Angebotsbeschreibung

Online Video-Kurs für angehende Massagetherapeuten, die nach der Eschenbach Methode arbeiten möchten. Der Kurs beinhaltet 1:1 Coaching und vermittelt eine Berührungskommunikation ohne Worte. Mit 10 Jahren Erfahrung in dieser Methode bin ich der perfekte Partner für diejenigen, die eine eigene Praxis eröffnen möchten.



Schlüsselpartner

1. Erfahrene Massagetherapeuten als Coaches und Mentoren
2. Online-Plattformen für E-Learning und Video-Kurse
3. Partner-Unternehmen in der Massage-Industrie
4. Marketing- und Werbepartner im Bereich Bildung und Karriereentwicklung
5. Zahlungsabwicklungs- und Buchhaltungspartner



Schlüsselaktivitäten

Hauptaktivitäten:
- Entwicklung und Aufbau eines Online-Kurses und Coaching-Programms
- Sicherstellung einer qualitativ hochwertigen Ausbildung und Betreuung der Kunden
- Fortlaufende Evaluierung und Verbesserung des Kursinhalts und der Coaching-Methoden
- Marketing und Werbung



Schlüsselressourcen

Die wichtigsten Ressourcen:
- Erfahrene Trainer und Coaches
- Die entwickelten Online-Kurse und Coaching-Programme
- Eine gut funktionierende digitale Plattform
- Marketing- und Werbemaßnahmen



Nutzenversprechen

Wir verhelfen angehenden Massagetherapeuten mit unserem Online-Video-Kurs und 1:1 Coaching zur einzigartigen Berührungskommunikation ohne Worte der Eschenbach Methode. Indem wir praktische Anwendungen lehren, lösen wir das Problem fehlender individueller Betreuung und ermöglichen eine erfolgreiche Karriere in der Massageindustrie mit einer emotionalen Belohnung der Kundenbindung und Anerkennung als Experte.



Kundenbeziehungen

1) Persönliche Unterstützung
2) Gemeinschaften



Kanäle

Hauptsächlich Online-Kanäle
Verkauf: Online-Shop, Online-Marktplätze, Affiliate-Programme
Lieferung: Online-Zugang zum Kursmaterial
Nutzung: Videos, Aufgaben und Feedback
Kundenbetreuung: E-Mail, Telefonsupport, Live-Chat und Foren als Teil der Online-Community.



Kundensegmente

Kunden, die sich in der Massageindustrie spezialisieren möchten, um sich von der Konkurrenz abzuheben und bereit sind, Zeit und Geld in eine Online-Ausbildung zu investieren, die 1:1 Coaching und eine einzigartige Berührungskommunikation ohne Worte umfasst.



Kostenstruktur

Die teuersten Ressourcen und Aktivitäten sind:
- die Entwicklung und Aufbau des Online-Kurses und Coaching-Programms
- die Löhne der Mitarbeiter, einschließlich der Trainer und Coaches
- die Kosten für die digitale Plattform und die Wartung dieser Plattform



Preise

Preismodell:
- Einmalige Zahlung
- Abonnement

Preisvorschläge:
- Einmalige Zahlung: EUR 1.499 für den Zugang zum Online-Video-Kurs und einer Stunde 1:1 Coaching.
- Abonnement: EUR 99 pro Monat für den unbegrenzten Zugang zum Online-Video-Kurs und 2 Stunden 1:1 Coaching pro Monat.



Webinar
Hinweis:
[Strategie in
1 Stunde,
mithilfe der
KI - Live
Fallbeispiel](#)
(ab 23 min)

Arbeitsblatt: Füllen Sie Ihr komplettes Canvas aus










The Business Model Canvas

Business-Idee

Erstellt von

Datum

Version

Schlüsselpartner 	Schlüsselaktivitäten 	Nutzenversprechen 	Kundenbeziehungen 	Kundensegmente 
	Schlüsselressourcen 		Kanäle 	
Kostenstruktur 		Einnahmequellen 		

support@swissmademarketing.com