# Business Model Canvas

## Kundensegmente

* Beschreibung der Zielgruppen

## Wertangebote

* Nutzen für den Kunden

## Kanäle

* Wie erreichen wir unsere Kunden?

## Kundenbeziehungen

* Interaktionen mit den Kunden

## Einnahmequellen

* Wie verdienen wir Geld?

## Schlüsselressourcen

* Wichtige Ressourcen für das Geschäft

## Schlüsselaktivitäten

* Kernprozesse des Geschäfts

## Schlüsselpartner

* Externe Partner

## Kostenstruktur

* Hauptkosten des Geschäfts