

BUSINESS MODEL CANVAS

Der *Business Model Canvas* ist ein visuelles Werkzeug zur Entwicklung, Beschreibung und Weiterentwicklung von Geschäftsmodellen. Der Canvas schafft Klarheit, fördert Innovation und erleichtert den Austausch im Team – besonders in der frühen Phase von Ideen, Produkten oder unternehmerischen Vorhaben.

- 1 Überblick verschaffen: Struktur und Felder verstehen
Bevor ihr startet, macht euch mit der Logik des Canvas vertraut. Das Modell besteht aus neun Bausteinen, die zusammen euer Geschäftsmodell abbilden: Kundensegmente, Nutzenversprechen, Kanäle, Kundenbeziehungen, Einnahmequellen, Schlüsselressourcen, Schlüsselaktivitäten, Schlüsselpartner, Kostenstruktur
- 2 Erste Version ausfüllen: Ideen sichtbar machen
Füllt den Canvas schrittweise aus – zuerst grob, dann verfeinert. Startet mit dem Nutzenversprechen (Was bietet ihr wem?) und arbeitet euch durch die angrenzenden Felder vor. Notiert eure Ideen z. B. in Stichworten auf Post-its, um flexibel umsortieren und ergänzen zu können.
- 3 Diskussion und Reflexion: Annahmen hinterfragen
Überträgt eure Überlegungen anschliessend ins Teamplate. Sobald das erste Modell steht, reflektiert es kritisch:
 - Wo sind noch Lücken oder Unsicherheiten?
 - Welche Annahmen müssen getestet werden?
 - Welche Teile des Modells sind tragfähig – und welche noch hypothetisch?Diese Diskussion fördert ein gemeinsames Verständnis und schafft die Basis für eine gezielte Weiterentwicklung.
- 4 Review: Weiterentwickeln, testen und anpassen
Das Canvas ist kein statisches Dokument, sondern ein Arbeitsinstrument. Nutzt es regelmässig, um neue Erkenntnisse einzupflegen, Hypothesen zu validieren oder euer Geschäftsmodell weiterzuentwickeln. Besonders hilfreich ist es bei Neuausrichtungen, Teamabstimmungen oder Pitch-Vorbereitungen.

BUSINESS MODEL CANVAS

1 - 1.5 STUNDEN / GRUPPENARBEIT

