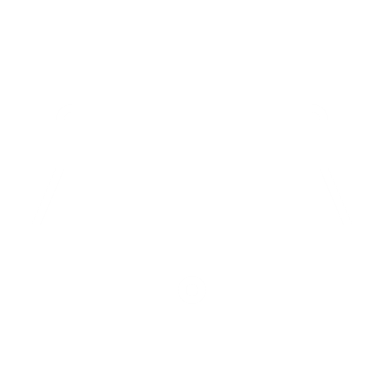
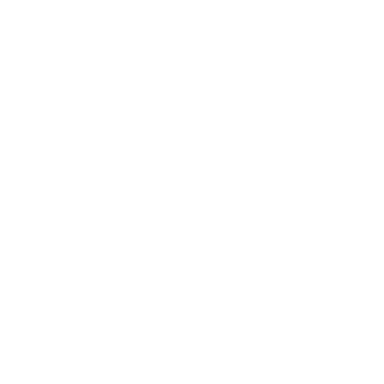
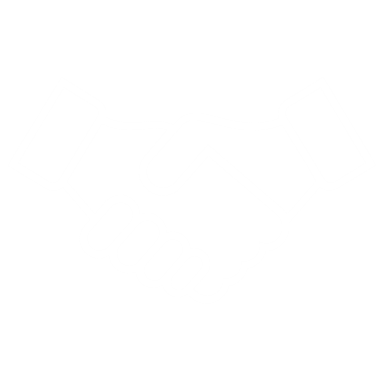
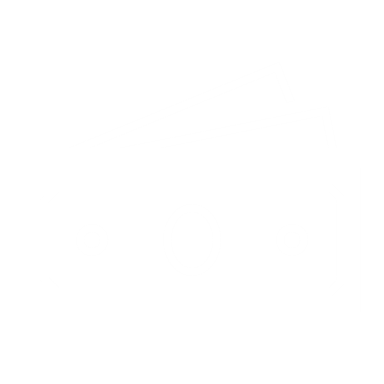
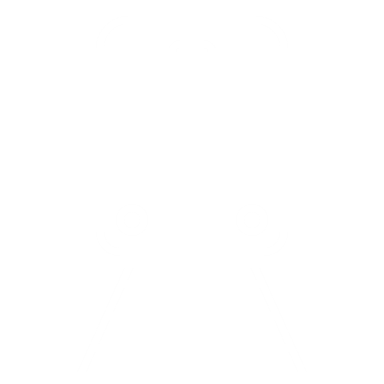
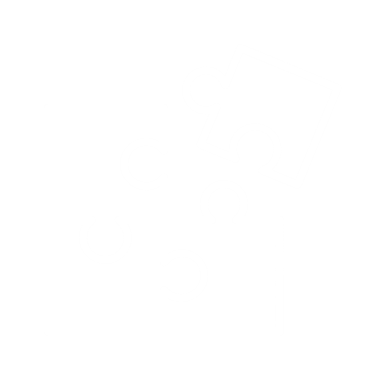
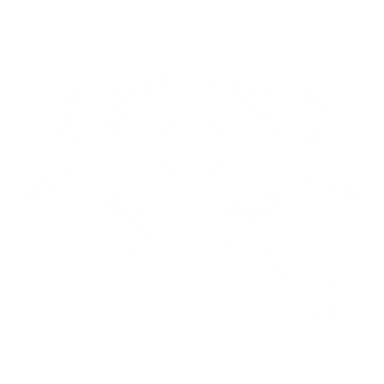
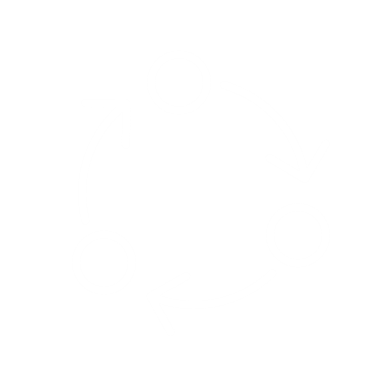
**[](https://de.smartsheet.com/try-it?trp=50081)VORLAGE FÜR EIN LEAN BUSINESS MODEL CANVAS   
für Microsoft Word**

************Durch das Ausfüllen der einzelnen Abschnitte erhalten Sie einen umfassenden Überblick über Ihr Geschäftsmodell, der Ihnen bei der Strategieentwicklung und Entscheidungsfindung hilft.

KUNDENBEZIEHUNGEN

WERTVERSPRECHEN

Beschreiben Sie den einzigartigen Wert, den Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung der Kundschaft bietet, und konzentrieren Sie sich dabei auf die Lösung von Kundenproblemen oder die Erfüllung ihrer Bedürfnisse.

WICHTIGSTE RESSOURCEN

Beschreiben Sie die wichtigsten Assets, die erforderlich sind, damit Ihr Geschäftsmodell funktioniert, einschließlich physischer, intellektueller, personeller und finanzieller Ressourcen.

Listen Sie die wichtigsten Geschäftspartnerschaften auf, die Ihren Betrieb unterstützen, wie Lieferanten, Vertriebshändler oder strategische Allianzen.

Geben Sie an, wie Ihr Unternehmen Einnahmen tätigen wird, und nennen Sie verschiedene Einnahmequellen wie Direktverkauf, Abonnementgebühren oder Werbung.

EINNAHMEQUELLEN

WICHTIGE PARTNERSCHAFTEN

WICHTIGE AKTIVITÄTEN

Geben Sie an, mit welchen Methoden Sie Ihr Wertversprechen gegenüber der Kundschaft erfüllen möchten, einschließlich Marketing-, Verkaufs- und Vertriebskanälen.

Führen Sie die wichtigsten Kosten auf, die mit dem Betrieb Ihres Geschäftsmodells verbunden sind. Ermitteln Sie dabei die festen und die variablen Kosten.

Definieren Sie die spezifischen Personengruppen oder Organisationen, die Ihr Unternehmen anvisiert, basierend auf deren Bedürfnissen, Verhaltensweisen und anderen Merkmalen.

Skizzieren Sie die Arten von Beziehungen, die Sie mit verschiedenen Kundensegmenten aufbauen und pflegen möchten, z. B. personalisierten Support oder automatisierte Dienstleistungen.

KOSTENSTRUKTUR

KUNDENSEGMENTE

KANÄLE

Identifizieren Sie die wichtigsten Aktivitäten, die Ihr Unternehmen durchführen muss, um sein Wertversprechen zu erfüllen, wie Produktion, Vertrieb oder Servicebereitstellung.

|  |
| --- |
| **HAFTUNGSAUSSCHLUSS**  Alle von Smartsheet auf der Website aufgeführten Artikel, Vorlagen oder Informationen dienen lediglich als Referenz. Wir versuchen, die Informationen stets zu aktualisieren und zu korrigieren. Wir geben jedoch, weder ausdrücklich noch stillschweigend, keine Zusicherungen oder Garantien jeglicher Art über die Vollständigkeit, Genauigkeit, Zuverlässigkeit, Eignung oder Verfügbarkeit in Bezug auf die Website oder die auf der Website enthaltenen Informationen, Artikel, Vorlagen oder zugehörigen Grafiken. Jegliches Vertrauen, das Sie in solche Informationen setzen, ist aus eigener Verantwortung. |