

Schlüssel-Partner ▶ Wer sind meine wichtigsten Partner? ▶ Wer sind meine Hauptlieferanten? ▶ Gibt es vergleichbar günstigere Partner?	Schlüssel-Aktivitäten ▶ Welches sind die wichtigsten Aktivitäten, um das Geschäftsmodell in die Tat umzusetzen?	Nutzen-Versprechen ▶ Welchen Nutzen haben meine Kunden von meinem Produkt/meiner Dienstleistung? ▶ Welche Produkte biete ich den verschiedenen Kundensegmenten an? ▶ Welche Probleme helfe ich den Kunden zu lösen?	Kundenbeziehung ▶ Welche Art von Kundenbeziehung präferieren die unterschiedlichen Kundensegmente?	Kundensegmente ▶ Wer sind meine wichtigsten Kunden? ▶ Für wen möchte ich Werte oder Nutzen schaffen? ▶ Bediene ich Nischenkunden oder einen Massenmarkt?
	Schlüssel-Ressourcen ▶ Welche Ressourcen sind unabdingbar für mein Business?		Vertriebs- und Kommunikationskanäle ▶ Welche Kommunikations- und Vertriebskanäle funktionieren am besten?	
Kostenstruktur ▶ Wo und für was entstehen Kosten? ▶ Wo können Kosten reduziert oder eingespart werden?		Einnahmequellen ▶ Wie wird der Umsatz generiert? ▶ Wie zahlen meine Kunden? ▶ Wie würden sie lieber zahlen?		