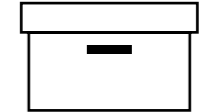


Angebotskizze Canvas



ANGEBOT IN EINEM SATZ:		Erstellt für:	Erstellt von:	
SCHNITTSTELLEN Wo kommt das Angebot mit anderen Produkten, Dienstleistungen und Organisationen in Kontakt? Müssen Schnittstellen kreiert werden? Passt das Angebot dazu?	SCHLÜSSELFUNKTIONEN Welches sind die Schlüsselfunktionen ihres Angebotes? Was muss ihr Angebot ganz sicher können? Welche Aufgaben muss es erfüllen?	NUTZENVERSPRECHEN Was ist der Kernnutzen für den Benutzer des Angebotes? Welche Zusatznutzen bestehen?	MARKENBILDUNG/ EMOTIONALE BINDUNG Wodurch kann eine emotionale Beziehung zwischen dem Benutzer und dem Angebot entstehen? Wie soll das Angebot vom Kunden wahrgenommen werden? Wie soll der Kunde für das Angebot gewonnen werden? - Kundenbindungsstrategie, Wahrnehmung, Interesse, Verpackung	KUNDENARTEN Listen sie die Zielkunden und Benutzergruppen auf. Für wen schöpft das Angebot Wert? Wer sind ihre wichtigsten Kunden?
	SCHLÜSSELRESSOURCEN Welches sind die Schlüsselkomponenten des Angebotes? Bei welchen Schlüsselkomponenten ist das Angebot von kritischen Ressourcen/Partnern abhängig? - Elektronik, Maschinenelemente, Software, Lieferanten, Webseite, Räumlichkeiten, Personal, Verträge	DIFFERENZIERUNG Welches sind die Hauptunterscheidungsmerkmale des Produktes im Vergleich zu den Hauptkonkurrenzprodukten? Was ist der einzigartige Vorteil des Angebotes (USP - Unique Selling Proposition)?	KUNDE-ANGEBOT-KOMMUNIKATION Wie kommen ihre Kunden/ Benutzer mit ihrem Angebot in Kontakt? Wie interagieren sie damit? Wie bedient man das Produkt/ die Dienstleistung?	
KOSTENSTRUKTUR DES ANGEBOTES Welche variablen und fixen Kosten bestehen? Was kostet am meisten? Welche Kosten können gut, welche schlecht eingeschätzt werden?		ANGEBOTSPREIS Wie hoch soll die Marge des Angebotes sein? Wie viel sind die Kunden bereit, für das Angebot zu bezahlen? Wie preissensibel sind die Kunden?		