Vision & Werte

0

Stakeholder

*Wer ist von deinem Vorhaben betroffen? Wer sind Schlüsselpartner, relevante Personen, Geldgeber*innen, Wettbewerber usw.?*

10

Schlüsselaktivitäten

Welche Aktivitäten musst du einmalig / regelmäßig tun, um das Angebot machen zu können? Welche Background Aufgaben gibt es?

8

Schlüssel-ressourcen

Welche Ressourcen brauchst du grundsätzlich / einmalig / immer wieder, um das Angebot am laufen zu halten?

9

Angebotspalette

Was ist dein Angebot? Welche Produkte / Dienstleistungen bietest du an? Was ist dein Sortiment?

1

Kundenbeziehung

*Welche Art von Beziehung hast du zu deinen Kund*innen? Wie sind sie beteiligt? Wie bindest du sie an dich?*

5

Kanäle

*Welche Kanäle nutzt du für die Kommunikation an deine Kund*innen?*

7

Kunden

*Wer sind deine Kunden? Welche Kundensegmente gibt es? Gibt es direkte und indirekte Kund*innen, z..B. Eltern von Kindern*

3

Kostenstruktur

Welche Investitionskosten hast du? Welche laufenden Kosten hast du?

11

Einnahmequellen

Welche Einnahmen kannst du generieren? Mit was verdienst du Geld?

4

Negative soziale/ökologische Wirkung

Welchen Impact verursachst du? Emissionen? Abfall? Wochenendarbeit o.ä.

12

Positive soziale/ökologische Wirkung

Welche Wirkung erzeugst du? Gesellschaftlich? Sozial? Ökologisch?

2