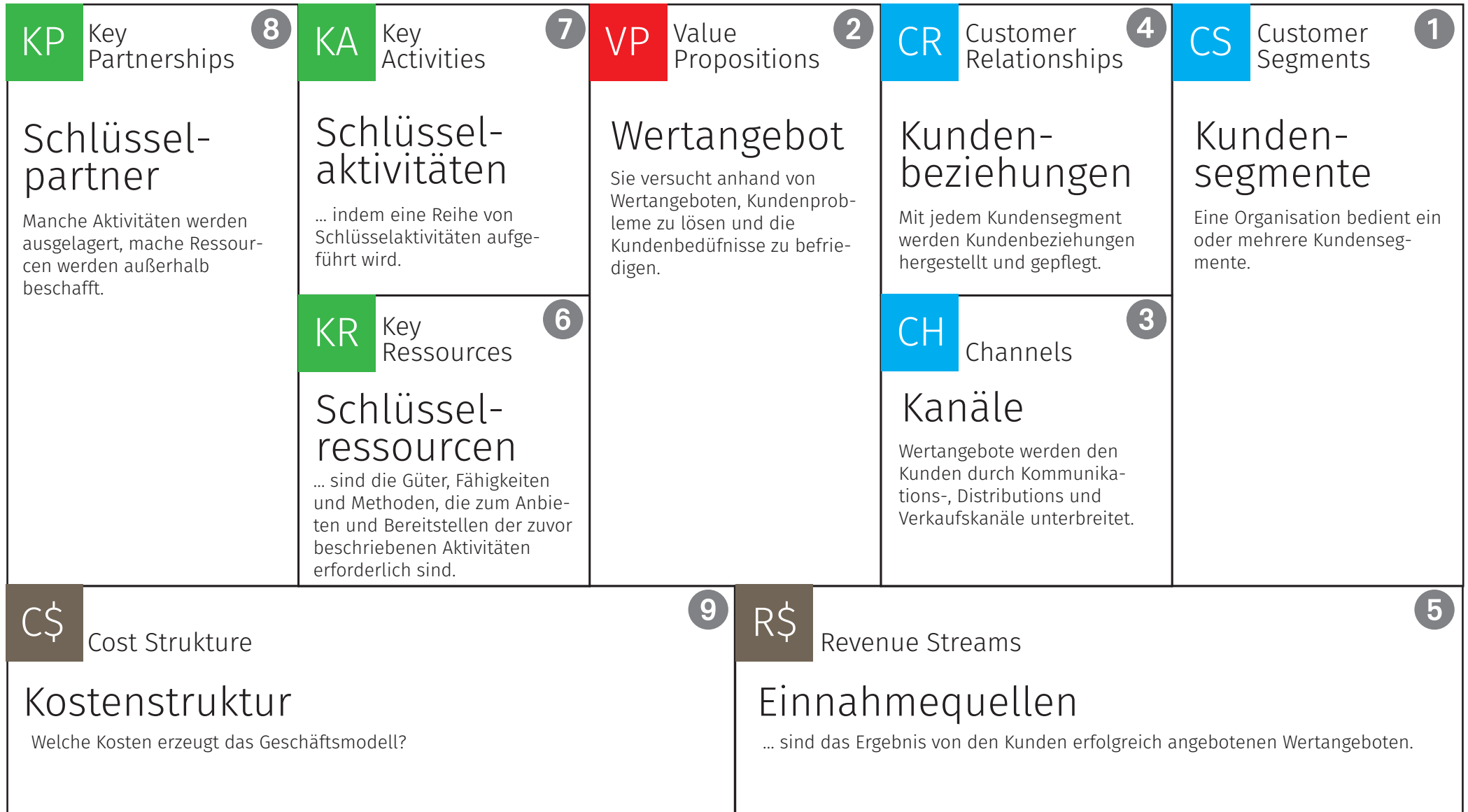


# Business Model Generation Canvas



nach der Quelle: A. Osterwalder & Y. Pigneur, Business Model Generation, campus, 2011

■ Kunden

■ Wertangebot

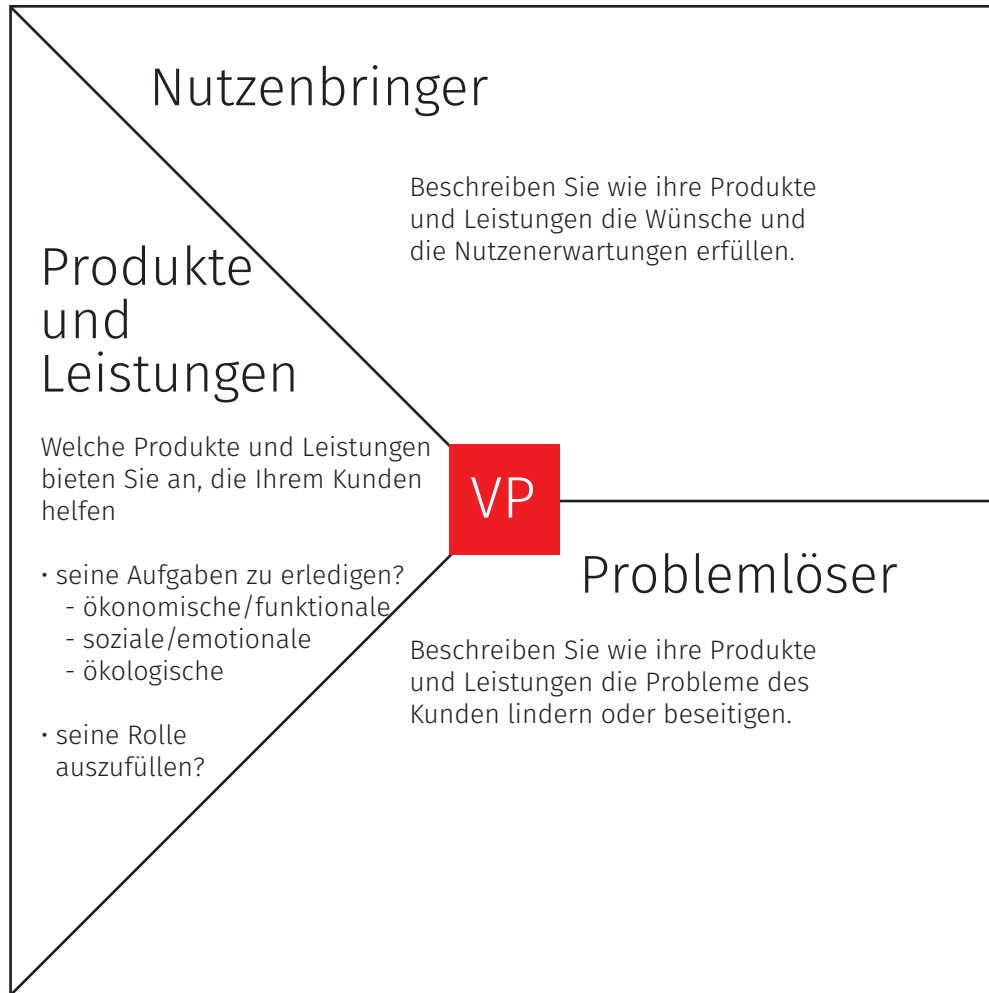
■ Infrastruktur

■ Finanzen

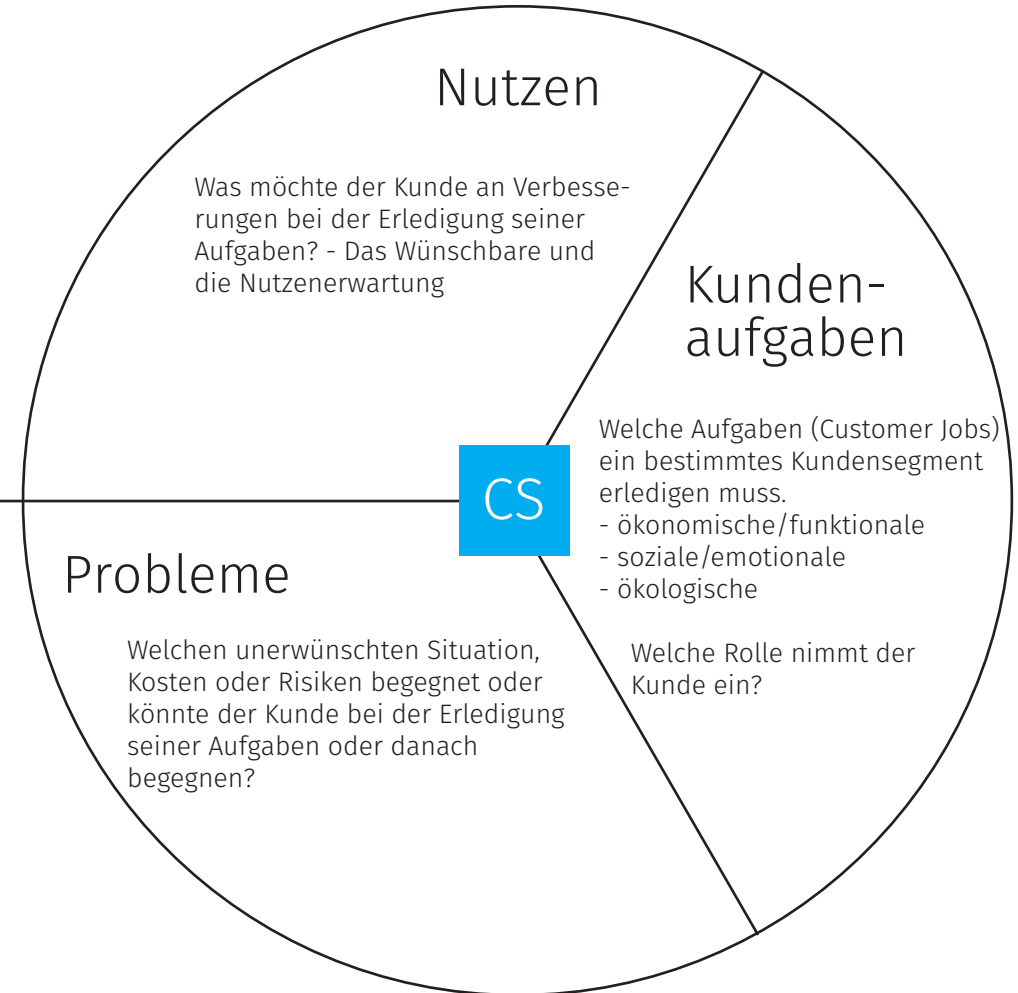
● Reihenfolge der Betrachtung

# Value Proposition Design

## 2 Entwickeln/Design



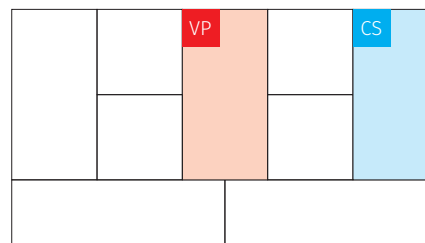
## 1 Beobachten/Observe



nach der Quelle: A. Osterwalder & Y. Pigneur, Business Model Generation, campus, 2011

### Value Propositions Wertangebot

Sie versucht anhand von Wertangeboten, Kundenprobleme zu lösen und die Kundenbedürfnisse zu befriedigen.



### Customer Segments Kundensegmente

Eine Organisation bedient ein oder mehrere Kundensegmente.