





































Bewertung Business-Model-Canvas

(Strategyzer.com)

Geschäfts-partner					<input type="text" value="/100"/>
	Stabilität der Beziehungen	Stärke der eigenen Rolle	Unabhängigkeit von Partnern	Potential	
Kern-Aktivitäten					<input type="text" value="/100"/>
	Unabhängigkeit von anderen	„Nicht-Kopierbarkeit“	Innovationskraft	Potential	
Schlüssel-Ressourcen					<input type="text" value="/100"/>
	Sicherheit	Aktualität	Vollständigkeit	Potential	
Nutzen-Versprechen					<input type="text" value="/100"/>
	Differenzierung	Zukunfts-Sicherheit	(niedrige) Austauschbarkeit	Potential	
Kunden-Beziehungen					<input type="text" value="/100"/>
	wiederkehrende Kunden	Stabilität	Weiter-Empfehlungen	Potential	
Kanäle					<input type="text" value="/100"/>
	Stärke der eigenen Kanäle	Anzahl	Aktualität	Potential	
Kunden-Segmente					<input type="text" value="/100"/>
	Kundenwissen	Loyalität der Kunden	Anzahl Segmente	Potential	
Kosten-Struktur					<input type="text" value="/100"/>
	Stabilität	Einsparungs-potential	Investitions-Spielraum	Potential	
Einnahme-quellen					<input type="text" value="/100"/>
	Stabilität	Anzahl	Marge	Potential	

Auf <https://tinyurl.com/wsm-bmc-bewertung> finden Sie unseren Artikel mit einer ausführlicheren Beschreibung der einzelnen Kriterien.