



Mein innovatives Geschäftsmodell

Du hast eine innovative Geschäftsidee, von der du dir viel Erfolg versprichst?

Mit dieser Vorlage kannst du dir einen Überblick über die wichtigsten Schlüsselfaktoren deines Geschäftsmodells verschaffen. So kannst du prüfen, ob deine Idee bereits gut genug durchdacht ist!

Titel meines Geschäftsmodelles:







Angebot & Nutzenversprechen







Partner



Ressourcen



















Benötige ich für das Vorhaben Partner oder externe Unterstützung?
Ja Nein
Wenn ja, wer sind meine Partner? (Drittdienstleister, Experten, Lieferanten)
Antwort:
Welche Aktivitäten übernehmen meine Partner? (Vertrieb, Verarbeitung, Einkauf, Beratung)
Antwort:
Walaka Daga wasan kanangan manangan na Daga sa Daga sa Daga sa
Welche Ressourcen kommen von meinen Partnern? (Wissen, Rohstoffe, Geld)
Antwort:



Aktivitäten



Welche sind die Hauptaktivitäten, um mein neues Vorhaben mit Erfolg umzusetzen?

(Produktentwicklung, Wartung, Verkauf, Marketing...)

Antwort:

Brauche ich eine besondere Ausbildung?



Ressourcen



Welche Ressourcen sind zur Umsetzung meiner Idee notwendig? Welche Ressourcen stehen mir zur Verfügung? Welche muss ich beschaffen?

(Rohstoffe, Produktionsmittel, Zeit, Geld...)

Antwort:

Welche Lizenzen/Eintragungen benötige ich?



Angebot & Nutzenversprechen



Welchen Zweck hat dieses?
Antwort:
Welche Werte vermittelt mein Produkt? (Regionalität, Fairness, Frische)

Wie differenziert sich mein Produkt von Konkurrenzprodukten? (Funktion, Qualität, Preis...)

Antwort:

Antwort:

Warum sollte der Kunde mein Produkt kaufen? Welche Kundenbedürfnisse werden damit erfüllt? (Anwenderfreundlichkeit, Leistung...)



Kundenbeziehung



Wie werden die Kunden auf mein Produkt aufmerksam?

(Werbemaßnahmen, Gütesiegel, Website...)

Antwort:

Welche Art der Beziehung wird zu den Kunden aufgebaut und gepflegt?

(Newsletter, Aktionen, persönlicher Kontakt...)





	ebskanäle erreicht mein Produkt die Kunden? Wie und wo das Produkt kaufen?
Ab Hof	Genossenschaft Andere
Bauernmarkt	Online Shop
Einzelhandel	Gastronomie
	STATE OF THE STATE
Was sind die Vor- u	nd Nachteile meines Vertriebsweges?
Antwort:	



Kunden & Kundenbedürfnisse 🔷



Wie sieht die Zielgruppe für mein Produkt aus? (Einheimische, Touristen, Familien)
Antwort:
Welche Bedürfnisse hat meine Zielgruppe? Was sind die ungelösten Probleme, die unerfüllten Wünsche?
Antwort:
Welche Angebote nutzen diese Kunden derzeit? Wer sind meine Konkurrenten?
Weltmarkt Einzelhandel Direktvermarkter
Andere





Welche Kosten kommen auf mich zu?	(Gebäudeinvestitionen, R	lohstoffe, eigener Lohnanspruch)
-----------------------------------	--------------------------	----------------------------------

Antwort:

Welche Ressourcen und Aktivitäten verursachen die größten Ausgaben?

Antwort:

Woher kommen die finanziellen Mittel?

Antwort:

Wie kann ich Kosten einsparen?





Welche Einnahmen lassen sich erzielen?
Antwort:
Wieviel muss mein Produkt im Verkauf kosten? Wieviel Stück muss ich verkaufen, um meine Kosten zu decken?
Antwort:

Welche Fördermöglichkeiten gibt es?

Antwort:

Ist das Vorhaben wirtschaftlich?

Inhaltliche Bearbeitung durch die Operationelle Gruppe "INNOBier":

Europäischer Landwirtschaftsfonds für die Entwicklung des ländlichen Raums 2014-2020 Hier investiert Europa in die ländlichen Gebiete EU-Verordnung 1305/2013







Erstellung der Vorlage durch das Projekt "RuC2OLA":







PROVINZ BOZEN SÜDTIROL



PROVINCIA AUTONOMA DI BOLZANO ALTO ADIGE

Für weitere Information und Unterstützung beim Ausfüllen dieser Vorlage stehen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Bauernbund-Abteilung Innovation & Energie zur Verfügung, Zudem kannst du im Rahmen einer kostenlosen Erstberatung des Bauernbund-Innovationsschalters über die Stärken und Schwächen deines Geschäftsmodells sprechen und gemeinsam mit den Beraterinnen und Beratern des Südtiroler Bauernbundes nach Lösungen suchen.

Kontakt:

Südtiroler Bauernbund Abteilung Innovation & Energie Tel.: +39 0471 999 363 innovation-energie@sbb.it

Grafik: Conceptart | www.concept-art.it

