

BLOCKCHAIN BUSINESS MODEL CANVAS

VALUE ARCHITECTURE

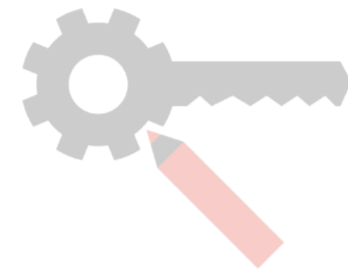
SCHLÜSSEL-AKTIVITÄTEN

Welche Aktivitäten sind für die Erfüllung des Wertangebots unabdingbar?



SCHLÜSSEL-RESSOURCEN

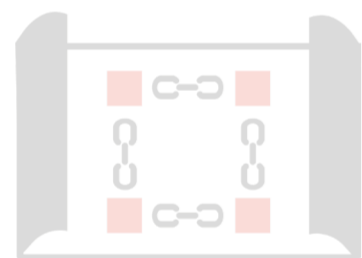
Welche Ressourcen sind für die Erfüllung des Wertangebots unabdingbar?



BLOCKCHAIN ARCHITEKTUR

Welche Art von Blockchain wird genutzt (Privat, Public, Consortial)?

Welches Framework wird genutzt?



KOMPLEMENTÄRE TECHNOLOGIEN

Welche weiteren Technologien werden neben der Blockchain eingesetzt?



VALUE OFFERING

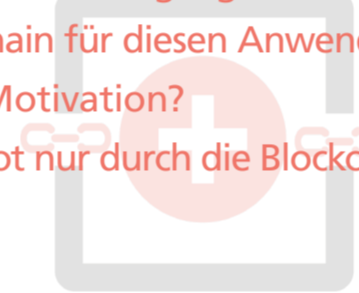
WERTANGEBOT

Welchen Wert bieten wir dem Kunden?
 Welches der Kundenprobleme lösen wir?
 Welches Produkt/welchen Service bieten wir unserem Kunden an?
 Welche Kundenbedürfnisse befriedigen wir?



RELATIVER VORTEIL DURCH BLOCKCHAIN

Wie unterstützt die Blockchain-Technologie das Wertangebot?
 Welche direkten oder indirekten Mehrwerte können den Kunden durch die Blockchain-Technologie geboten werden und wieso?
 Warum ist die Blockchain für diesen Anwendungsfall erforderlich?
 Was ist das Ziel/die Motivation?
 Kann das Wertangebot nur durch die Blockchain realisiert werden?



PRODUKT-/SERVICEBEREITSTELLUNG

Wie erfolgt die Produkt-/Servicebereitstellung?
 Über welche Kanäle erfolgt die Bereitstellung?



VALUE NETWORK

(ZIEL-)KUNDEN

Für wen schaffen wir Werte?
 Wer sind unsere Zielkunden?
 Welchen Markt bedienen wir?
 Welches Kundensegment?

STAKEHOLDER BEZIEHUNGEN

Welche Art von Beziehungen haben wir zu unseren Kunden, Schlüsselpartnern und Stakeholdern?
 Wie wird diese Beziehung gepflegt? Nimmt die Blockchain Einfluss auf die Beziehungen?
 Können durch die Blockchain Bindungen verfestigt bzw. neue aufgebaut werden?
 Können Barrieren zwischen nicht vertrauenswürdigen Parteien abgebaut werden?



SCHLÜSSEL PARTNER

Wer sind unsere Schlüsselpartner?
 Wer sind unsere wichtigsten Zulieferer?
 Welche Ressourcen beziehen wir von externen Partnern?
 Welche Aktivitäten beziehen wir extern?

WEITERE STAKEHOLDER

Welche weiteren Akteure haben Einfluss auf die Gestaltung unseres Geschäftsmodells?



VALUE FINANCE

ZAHLUNGSMODALITÄT

Wie werden Vermögenswerte transferiert/ausgetauscht (Cryptocurrency, Token, FIAT-Währung)?



ERLÖSE

Für welchen Wert sind unsere Kunden wirklich zu zahlen bereit?
 Wie sehen die Einnahmestrukturen aus?
 Wofür soll der Kunde zahlen (Ownership, Use, Result)?
 Welche Art von Vertriebsmodell streben wir an (Pay-per-Use, Freemium, Licensing etc.)?



KOSTEN

Was sind die wichtigsten/größten Kosten in unserem Geschäftsmodell?
 Welche Schlüsselaktivitäten/-ressourcen sind hohe Kostentreiber?
 Welchen Einfluss hat die Blockchain-Infrastruktur auf die Kosten?

