

Der Online-Shop Canvas: Die neun Felder

Lernziel: Nach diesem Modul können Sie Ihr Geschäftsmodell in den neun Feldern des Online-Shop Canvas darstellen — mit dem Nutzenversprechen im Zentrum — und den Canvas als Steuerungsinstrument nutzen, indem Sie jede Maßnahme darauf prüfen, welches Feld sie berührt und ob Angebot, Kundengruppen und Kanäle konsistent zusammenpassen.

Key Takeaways

- Der Online-Shop Canvas basiert auf dem Business Model Canvas und ist speziell für E-Commerce angepasst.
- Die neun Felder decken Angebot, Kunden, Nutzenversprechen, Kanäle, Beziehungen, Einnahmen, Kosten, Partner und Ressourcen ab.
- Das Zentrum ist das Nutzenversprechen — alle anderen Felder beziehen sich darauf.
- Ein Canvas ist nur dann wertvoll, wenn Sie ihn regelmäßig als Steuerungsinstrument nutzen.

Kernpunkte im Überblick

RELEVANCE

Was bedeutet das für Ihren Shop?

Sie müssen nicht mehr raten, ob eine Marketingmaßnahme passt oder ein neues Produkt Sinn macht.

CONCEPT

Vom Business Model Canvas zum Online-Shop Canvas

Das Business Model Canvas ist ein hervorragendes Werkzeug, aber nicht perfekt auf E-Commerce zugeschnitten.

CONCEPT

Die Logik der neun Felder

Links und rechts: Angebot und Kundengruppen — das Fundament jedes Shops.

CONCEPT

Zentrum: Das Nutzenversprechen

Das Nutzenversprechen beantwortet die Frage: Warum kaufen diese Kunden ausgerechnet bei mir?

CONCEPT

Rechts: Kundengruppen

Kundengruppen sind nicht Demografie, sondern Menschen mit gemeinsamem Bedarf und Kaufverhalten.

CONCEPT

Links: Angebot / Produkte & Dienstleistungen

Das Angebot beschreibt, was Sie verkaufen: Produkte, Dienstleistungen, Zusatzleistungen.

oder eine Strategieentscheidung anpacken. Die Takeaways und die Entscheidungsmatrix helfen Ihnen, schnell den Fokus zu setzen und typische Fehler zu vermeiden.