

Das „Impact Entrepreneur Business Model Canvas“

Unternehmen:

Datum:

Entworfen von:

Version:

Für fortgeschrittene
Impact-
Unternehmer*innen:
Wie verändern sich die Felder
beim Skalieren?

IMPLEMENTIERUNG

Schlüsselressourcen

Welche Ressourcen werden benötigt um das Unternehmen zu betreiben?
(Team, Berater, Finanzen, Zugang, Netzwerke, Räumlichkeiten, Schließen, Materialien usw.)

Schlüsselaktivitäten

Welche Aktivitäten werden benötigt um Produkte/Dienstleistungen bereitzustellen?

Produkt & Dienstleistung

Welche Produkte/Dienstleistungen bietet das Unternehmen an?
Was sind wichtige Merkmale?
Wie erfüllen diese Merkmale die Bedürfnisse der Nutzer*innen/Kund*innen?

Auswirkungsmodell

Welches (soziale/ökologische) Problem löst das Unternehmen?
Welchen (sozialen/ökologischen) Wert schafft das Unternehmen und die Produkte/Dienstleistungen für die Nutzer*innen/Kund*innen/weitere Stakeholder*innen?

GO-TO-MARKET

Zielmarkt

Wie groß ist der Markt? Wie viel davon könnte das Unternehmen bedienen?
Wie ist die Wettbewerbssituation?
Welche Strategie verfolgt das Unternehmen, um den Markteintritt erfolgreich zu gestalten?

Schlüsselpartner*innen & Interessent*innen

Wer hilft das Unternehmen die Produkte/Dienstleistungen zu entwickeln und bereitstellen?
(Mitarbeiter*innen, Lieferant*innen, Händler*innen, Partner*innen usw.)

Wirkungspotenzial & Messung

Welches Wirkungspotenzial hat das Unternehmen und die Produkte/Dienstleistungen?
Wie viele Kund*innen/Nutzer*innen kann es bedienen?
Wie werden die Auswirkungen gemessen?

Nutzer*innen & Kund*innen Nutzer*innen

Wer sind die Personen/Organisationen, die von den Produkten/Dienstleistungen des Unternehmens *profitieren*?

Kund*innen

Wer sind die Personen/Organisationen, die für die Produkte/Dienstleistungen des Unternehmens *bezahlen*?



Erinnerung:
Alle Unternehmensgrenzen bewegen sich innerhalb der Grenzen von Natur, Gesellschaft und Wirtschaft.

Checkliste

Unser Unternehmen führt in der Entwicklung:

- vom Überschreiten der planetaren und gesellschaftlichen Grenzen, **zum innerhalb sicheren Grenzen agieren**;
- von linear bis **kreislaufmäßig** (von Gewinnung bis regenerativ, Endlosschleifen schaffen);
- von Monopolen zu **ermächtigten Netzwerken** (Zusammenarbeit, Symbiose);
- vom Shareholder-Value zum **Zweck** (Stärkung der „gesellschaftlichen Lizenz zum Handeln“);
- von Produkten zu **Dienstleistungen** (neue Geschäftsmodelle, Produkt als Dienstleistung, vom Eigentum bis zum Zugang, Digitalisierung);
- und von der Ausbeutung zum **Wohlbefinden**.

FINANZKENNZAHLEN

Kosten

Was sind die wichtigsten Kostenkategorien?

Einnahmen und Preise

Was ist die % Aufteilung der Einnahmequellen?
Was sind die Preise für die Produkte/Dienstleistungen?

Investitionen

Werden Investitionen benötigt? Welche Art?
Wie sieht der Return on Investment (ROI) aus?

Marketing & Kanäle

Wie ist die Vertriebs- und Marketingstrategie?
Wie werden Kund*innen/Nutzer*innen erreicht?



Das „Impact Entrepreneur Meilenstein Canvas“

Unternehmen:

Datum:

Entworfen von:

Version:

FAHRPLAN MEILENSTEINE

Was sind, basierend auf dem „Impact Entrepreneur Business Model Canvas“, die wichtigsten Meilensteine, die wir der nächsten Zeit erreichen werden?

2023

2024

2025

2026

OFFENE FRAGEN

Welche großen und kleinen Fragen müssen wir beantworten, um voranzukommen?

