



Workshop zur Überprüfung Ihres Geschäftsmodells

Herzlichen Glückwunsch! Ihre Geschäftsidee hat in einer ersten Runde überzeugt. Für den nächsten Schritt auf dem Weg zum Finanzierungsantrag sieht die Wirtschaftsförderung den Workshop zur Überprüfung Ihres Geschäftsmodells vor. Dieser Workshop findet in Kooperation mit der Beratungsfirma crearium aus Luzern statt.

Was bringt der Workshop?

- Überprüfung einer konkreten Geschäftsidee und deren Marktfähigkeit
- Gemeinsames Verständnis über die Ziele der Organisation
- Klarheit über die Positionierung
- Aufzeigen von Lücken in den grundlegenden Bausteinen
- Grundlage für ein Finanzierungsgesuch bei der Wirtschaftsförderung Luzern

Inhalt des Workshops

- Einführung in die Methodik Canvas
- Erarbeitung der neun Canvas-Bausteine
- Einschätzung des Startups
- Fazit und Empfehlungen für die nächsten Schritte

Dauer

4 Stunden

Anzahl Teilnehmende

1-4 Personen

Kosten

Die Kosten für den Workshop betragen total CHF 750. Je einen Drittel übernehmen die Wirtschaftsförderung Luzern und crearium. Das Startup-Unternehmen bezahlt lediglich die Restkosten von CHF 250.

Dieses Angebot bietet die Wirtschaftsförderung Luzern im Rahmen des Förderprogramms «Startup-Support Luzern» an. Es richtet sich explizit an Luzerner Neuunternehmer und Neunternehmerinnen.



Haben Sie weitere Fragen? Gerne beantworten wir Ihnen diese.

Mathias Lischer

Unternehmensentwicklung
mathias.lischer@luzern-business.ch

Andreas Zettel

Unternehmensentwicklung
andreas.zettel@luzern-business.ch





Geschäftsmodell mit der Canvas-Methode

Geschäftsmodell

Ein Geschäftsmodell (Englisch: business model) beschreibt, wie ein Unternehmen funktioniert und wie es Gewinne erwirtschaftet. Ein Geschäftsmodell hilft mir bei der strategischen Analyse eines Unternehmens. Damit können neue Geschäftsideen überprüft geschärft und weiterentwickelt werden.

Die Canvas – ein Geschäftsmodell mit neun Bausteinen

Die Canvas zeigt, aufgrund welcher Logik ein Unternehmen Geld verdient. Im Zentrum steht das Nutzen- bzw. Wertangebot für die Kunden (Value Proposition). Links davon befindet sich die Unternehmenseite mit den Bausteinen Schlüsselaktivitäten (Key Activities), Schlüsselpartner (Key Partners), Schlüsselressourcen (Key Resources) und Kostenstruktur (Costs). Auf der rechten Seite stehen die vier Bausteine der Marktseite: Kundensegmente (Customers), Kundenbeziehungen (Customer Relationships), Vertriebskanäle (Channels) und Einnahmequellen (Revenue).

Literatur

«Business Model Generation» von Alexander Osterwalder und Yves Pigneur (ISBN 978-3-593-39477-9).

Zertifikat

crearium besitzt das Zertifikat «Business Model Generation Workshop and Masterclass».

