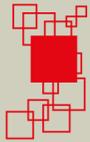


STARTHAUS
BREMEN



STARTHAUS
BREMERHAVEN

Business Model Canvas

Schlüssel-partner:innen Welche Partner:innen benötigt ihr?	Schlüssel-aktivitäten Was muss getan werden?	Wertangebote Warum sollte jemand euer Produkt kaufen?	Kund:innen-beziehungen Wie ist die Art der Kommunikation?	Kund:innen-segmente Wer sind eure Kund:innen?
	Schlüssel-ressourcen Was braucht ihr?		Kanäle Über welche Kanäle verkauft ihr euer Produkt?	
Kostenstruktur Was sind die wesentlichen Kosten?			Einnahmequellen Wofür wird gezahlt?	

Quelle: [Strategyzer.com](https://www.strategyzer.com)

gefördert durch



Europäische Union
Investition in Bremens Zukunft
Europäischer Fonds für regionale Entwicklung

Ein Segment der

BAB

Die Förderbank