Business Model Canvas

HOCHSCHULE KOBLENZ
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Schlüsselpartner	**Schlüsselaktivitäten**	**Nutzenversprechen**	**Kundenbeziehungen**	**Kundensegmente**
	Schlüsselressourcen		**Marketingkanäle**	
Kostenstruktur		**Einnahmequellen**		

Quelle: www.existenzgruender.de

gründungsbüro
HOCHSCHULE KOBLENZ