



# Business Model Canvas

briggAIR ist ein Teil von dem digitalen Gründerzentrum brigg, spezialisiert auf dreidimensionale Mobilität. Wir haben ein eigenes entwickeltes Accelerator Programm, mit dem wir Startups im Bereich der vertikalen Mobilität unterstützen.

Entwickelt für:

Entwickelt von:

Datum:

## SCHLÜSSEL-PARTNERSCHAFTEN

Welche externen Partner:innen sind für die Geschäftsidee relevant?  
Ohne welche ist die Geschäftstätigkeit in Gefahr?

## SCHLÜSSELAKTIVITÄTEN

Welche Aktivitäten im Unternehmen tragen das Geschäftsmodell?

## WERTANGEBOT

Welche Vorteile bietet die Geschäftsidee?  
Welches Problem löst sie für die Kund:innen?

## KUNDENBEZIEHUNG

Über welche Medien bzw. Kanäle wird mit den Kund:innen kommuniziert?

## KUNDENSEGMENTE

Welche Kund:innen werden angesprochen, und was zeichnet sie aus?

## SCHLÜSSELRESSOURCEN

Welche materiellen oder immateriellen Ressourcen werden benötigt?

## KANÄLE

Wie kommt das Produkt zu den Kund:innen?  
Wie informieren sie sich?

## KOSTENSTRUKTUR

Welche Kosten entstehen während des gesamten Prozesses?  
Welche variablen Einkaufskosten liegen dem Wertangebot zu Grunde?

## EINNAHMEQUELLEN

Wie wird mit der Geschäftsidee Geld verdient?  
Gibt es wiederkehrende Abonnements bzw. Subscription-Services?