ZUKUNFTSFÄHIGE GESCHÄFTSMODELLE

Zirkuläres Business Model Canvas

SCHLÜSSELPARTNER

Mit wem lassen sich Kreisläufe gemeinsam schliessen?

Wer hilft, Produkte und Materialien zurückzuholen?

SCHLÜSSELAKTIVITÄTEN

Welche Tätigkeiten erhalten den Wert von Produkten?

Wo braucht es Reparatur, Aufbereitung oder Rücknahme?

SCHLÜSSELRESSOURCEN

Welche Materialien und Produkte könnten wiederverwendet werden?

Was braucht es für Rücknahme und Aufbereitung?

WERTANGEBOT

Welchen Nutzen bieten wir an?

Liesse sich statt des Produkts die Nutzung verkaufen?

KUNDENBEZIEHUNGEN

Wie bleiben wir während der Nutzung in Kontakt?

Was motiviert Kundinnen und Kunden zur Rückgabe?

KANÄLE

Wie kommt das Angebot zu den Kundinnen und Kunden?

Und wie kommt es wieder zurück?

KUNDENSEGMENTE

Für wen schaffen wir Wert?

Wer würde lieber nutzen statt besitzen?

KOSTENSTRUKTUR

Welche Kosten entstehen für Rücklogistik, Reinigung und Aufbereitung?
Wo sinken Material- und Entsorgungskosten?

EINNAHMEQUELLEN

Wofür bezahlen Kundinnen und Kunden?
Gibt es Einnahmen aus Miete, Service, Reparatur oder Wiederverkauf?

ZIRKULÄRE ERWEITERUNG

KREISLÄUFE UND RÜCKFLÜSSE

Was passiert mit Produkten am Ende der Nutzung?
Wie kommen sie zurück und wie werden sie weiterverwendet?

WIRKUNG

Welche Ressourcen spart das Modell ein?
Welche Wirkung hat es auf Umwelt und Gesellschaft?