

SOCIAL BUSINESS MODEL CANVAS (SBMC) – SOZIALER GESCHÄFTSMODELLSPLAN

NAME DES TEAMS: _____

NAME DER IDEE: _____

SCHLÜSSELPARTNER



Mit wem kannst du zusammenarbeiten, um deine soziale Idee besser umzusetzen? Gibt es Organisationen oder Personen, die dich unterstützen?

SCHLÜSSELRESSOURCEN



Welche Dinge brauchst du, um deine Idee zu realisieren? (z. B. Materialien, Wissen, Geld, Teammitglieder, Räumlichkeiten)

NUTZENVERSPRECHEN



SOCIAL IMPACT (SOZIALE LEISTUNG)

Welchen positiven Einfluss hat deine Idee auf Menschen oder die Gesellschaft? Warum ist sie besser als andere?

KUNDENBEZIEHUNGEN



Wie möchtest du mit deinen Kunden in Kontakt bleiben? Welche Art von Beziehung pflegst du zu ihnen?

ZIELGRUPPENSEGMENTE



KUNDEN DER SOZIALEN LEISTUNG

Wer profitiert von deiner sozialen Idee?
Wer wird direkt unterstützt oder
gefördert?

AKTIVITÄTEN SOZIALE INNOVATION



Welche Maßnahmen musst du umsetzen, um deine soziale Wirkung zu maximieren? (z. B. Schulungen, Kampagnen, Community-Events)

COMMERCIAL IMPACT (MARKTLEISTUNG)

Welchen Mehrwert bietet deine Idee wirtschaftlich? Warum sollten Menschen sie nutzen oder kaufen?

MARKTKANÄLE



Über welche Wege erreichst du deine Kunden? (z. B. Online, Geschäfte, Social Media)

KUNDEN DER MARKTLEISTUNG

Wer sind die Menschen oder Unternehmen, die für deine Idee zahlen oder sie wirtschaftlich nutzen?

INPUT

OUTPUT

OUTCOME

IMPACT

KOSTEN



Welche Kosten entstehen durch die Umsetzung deiner Idee? Denke an Materialien, Werbung, Personal, Mieten oder andere Ausgaben.

UMSATZ UND ERTRAGSMODELL/ FINANZIERUNG (€)



Wie wird deine Idee finanziert? Gibt es Spenden, Fördergelder oder andere Einkommensquellen?
Wie kann deine Idee wirtschaftlich nachhaltig bleiben? Verkauf von Produkten, Dienstleistungen oder Kooperationen?