

# 1. Business Model / Canvas Model



## Schlüsselpartnerschaften

### Lieferanten:

- Druckereien
- Designer

### Logistik:

- Deutsche Post / DHL

### Vertrieb:

- Amazon
- eBay
- DaWanda

### Recht:

Mitgliedschaft  
im Händlerbund



## Schlüsselaktivitäten

- Bereitstellung verschiedener Grußkartendesigns und Briefumschläge (5 Kategorien - 253 verschiedene Motive)
- professionelle Bearbeitung der Grußkarten und Druckdatenerstellung durch einen Grafiker
- Erweiterung des Portfolios um ca. 5-10 Motive pro Monat
- einfacher Auswahl- und Individualisierungsprozess für Nutzer
- Korrekturschleife mit persönlicher Betreuung
- optimierter Fertigungsprozess: 5 Minuten Abwicklungszeit pro Auftrag



## Kundennutzen

- individualisierte Grußkarten in 4 Kategorien
- Hohe Druckqualität durch die Kombination von Offset- und Digitaldruck
- Grafik und Design vom Profi: Die Grußkarten werden von einem Grafiker bearbeitet und finalisiert
- Lieferung am nächsten Tag, wenn Druckfreigabe vor 15 Uhr erfolgt
- auch Kleinserien möglich
- günstiger Preis



## Kundenbeziehung

- E-Mail Newsletter
- Facebook
- Google Plus
- Twitter
- Pinterest
- Instagram



## Zielgruppen

- 10-90 J.
- mittleres Einkommen
- untersch. Berufsgruppen



## Schlüsselressourcen

- Prozess von Bestellung bis Versand: 30 Minuten
- Kombination Offset- und Digitaldruck
- eigens entwickelte Software (Designstudio)



## Vertriebskanäle

- Onlineshop
- Amazon
- eBay
- DaWanda



## Kostenstruktur

- 8 Mitarbeiter, davon 4 Design
- 60 % Marge bei erstellten Designs
- aktuelle Auslastung 40 - 60 %



## Erlösquellen

- Onlineshop
- Amazon
- eBay
- DaWanda