

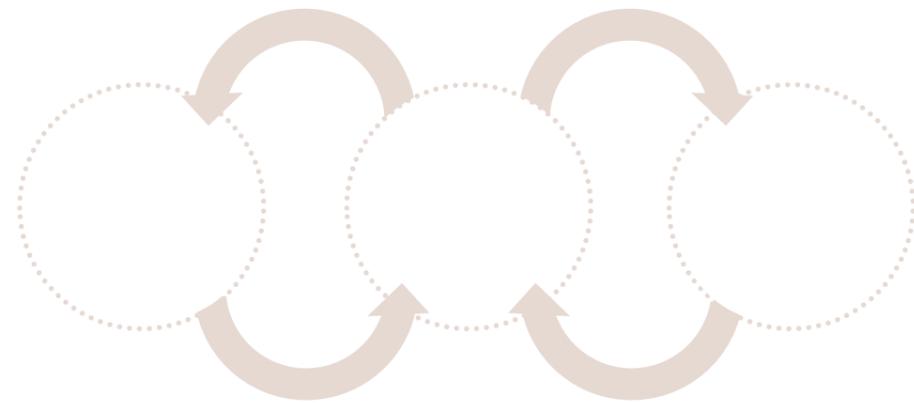
# Plattform Canvas

## 1 a - Value Proposition & Value Flow

- › Welche verschiedenen Marktseiten (Plattformakteure) bringt die Plattform zusammen?
- › Was sind die wichtigsten Interaktionen und Wertströme zwischen den verschiedenen Plattformakteuren?
- › Was ist das zentrale Nutzenversprechen und die Mission der Plattform?

CORE VALUE

CORE INTERACTION



# 1 - 30

## 1 b - Platform Ecosystem

- › Welche verschiedenen Plattformakteure existieren?
- › Was ist ihre Motivation, sich dem Plattform-Ökosystem anzuschließen?
- › Was ist ihr Beitrag zum Plattform-Ökosystem?

## 3 - Value Capturing

- › Welche direkten Einnahmeströme können erfasst werden?
- › Welche indirekten Einnahmequellen können erschlossen werden?
- › Welche Monetarisierungstaktiken können angewendet werden?

## 4 - Grow

- › Wie kann das Henne-Ei-Problem gelöst werden?
- › Welche Wachstumsstrategien können angewendet werden, um Netzwerkeffekte zu fördern?
- › Sollten die Wachstumsstrategien gleichzeitig oder in einer bestimmten Reihenfolge angewendet werden?

# 63 - 76

## 2 - Value Creation

- › Wie wird das Nutzenversprechen der Plattform umgesetzt?
- › Wie sieht die Wertschöpfung der Plattform aus und wie hoch ist die Wertschöpfungstiefe?
- › Wie sieht das Eigentümermodell der Plattform aus?

# 22 - 47

## 5 - Manage

- › Welche KPIs sollten genutzt werden, um das Wachstum und den Erfolg einer Plattform zu managen?
- › Wie kann der Kern der Plattform innoviert, aber auch verteidigt werden?
- › Was sind wesentliche Taktiken, um die Qualität und das Vertrauen in die Plattform zu fördern und zu erhalten?

# 77 - 88

# 48 - 62