

Business Model Canvas

Erstellt für

Erstellt von

Datum

Version

Wichtigste Partner

Tutor:innen
schulische Institutionen (Gymnasien, Oberstufe, Primarschule, Sekundarschulen, Berufsmittelschulen)
Universität Zürich (als Verleiherin des «Startup Label»)

Wichtigste Aktivitäten

Technische Infrastruktur aufbauen (Website mit Buchungssystem)
Tutor:innen finden und verpflichten
Kundenakquise

Wichtigste Ressourcen

Website mit Buchungs- und Usermanagement-System
Tutor:innen

Nutzenversprechen

1. Professionelle Nachhilfe zu günstigen Preisen
2. Spontane Verfügbarkeit/ Buchbarkeit
3. Einfache Kommunikation
4. Flexible Nutzung
5. Effiziente Zusammenarbeit mit Tutor:innen
6. Geringer Altersunterschied zwischen Tutor:innen und Nachhilfesuchenden (von Jung zu Jung)
7. Nutzerfreundliche Customer Journey

Kundenbeziehung

Professioneller Support im Findungsprozess von Tutor:innen
Selbstbedienungsportal (manuell u. automatisiert)
Wenn Leistung überzeugt, bleiben Kund:innen treu (hohe Kundentreue)

Kanäle

Eigenes Webportal
Social Media (v.a. IG, aber auch FB und Youtube)
Offline-Ebene: Flyer, Sticker, Poster, Aushänge in Schulen

Kundensegmente

Alle, die bessere Leistungen in der schulischen Karriere erzielen wollen
Lernende verschiedener Schulstufen von Primar- bis Hochschule
Schwerpunkte:

- Lernende in Mittelschulen, BMS, Passerellen
- Lernende, die ins Gymnasium übertreten wollen

Geografisch: Städte und stadtnahe Gebiete mit hohem Anteil an Gutverdienenden

Kostenstruktur

Technische Infrastruktur:

- Aufbau (Funktionalitäten)
- Personalisierung
- Maintenance

Marketing:

- SEO/SEA
- SoM-Kampagnen
- Offline-Kampagnen

Einnahmequellen

- Nachhilfelektionen mit Upselling-Potenzial
- Grosser Anteil an wiederkehrenden Kund:innen