

Sheet1

<p>Key partners</p> <p>Markenhersteller (Helme, Bekleidung, Technik)</p> <p>Produzenten der Eigenmarken (z. B. Vanucci, Probiker)</p> <p>Logistik- und IT-Partner</p>	<p>Key activities</p> <p>Sortimentsgestaltung Betrieb von Online-Shop & Filialen Beratung & Kundenservice Logistik & Retourenmanagement</p>	<p>Value proposition</p> <p>Sehr breites und tiefes Sortiment</p> <p>Persönliche Expertenberatung</p> <p>Enge Verzahnung von Online- und Offlinekanälen</p>	<p>Customer relationships</p> <p>Persönliche Beratung Helmanpassung Flexible Umtausch Newsletter Bonusprogramme</p> <p>Channels</p> <p>Filialen Online-Shop Katalog Social Media Telefonischer Kundenkontakt</p>
<p>Cost structure</p> <p>Wareneinkauf Personal- und Filialkosten Logistik Marketing</p>		<p>Revenue Streams</p> <p>Verkauf von Marken- und Eigenmarken Zubehör & Technik</p>	

Relationships	Customer Segments
Kaufberatung	Private Motorradfahrer (B2C)
Reparaturservices	Alle Erfahrungsstufen: Anfänger, Fortgeschrittene, Profis
	Altersgruppe: 20–65 Jahre
	Hohe Kaufkraft
Reparaturservice	Community-orientiert, Hobby-getrieben
Zusatzprodukten	