

_ INNOVATION IST PROGRAMM

... bei euch und bei uns! Dafür steht auch das Business Model Canvas – es hilft dir bei der Entwicklung deines Unternehmens.

Wir unterstützen dich bei der Planung und Umsetzung neuer, optimierter und digitalisierter Geschäftsmodelle und -prozesse. Mit tiefreichendem Knowhow, hohem Anspruch und feinem Gespür für aktuelle Herausforderungen.

UNSERE ANGEBOTE ZUR DIGITALISIERUNG

_DIGITAL-CHECK

_NETZWERK FÜR DIGITALE PROJEKTE

_EVENTS UND DIGITAL_WORKSPACE

_BERATUNG ZU FÖRDERMITTELN

1 WICHTIGE PARTNER

Liste alle externen und internen Partner zur Erfüllung deines Angebotes und somit zur erfolgreichen Umsetzung deines Geschäftsmodells auf.

2 WICHTIGE AKTIVITÄTEN

Bestimme die zentralen Aktivitäten und Maßnahmen für ein erfolgreiches Angebot deiner Produkte/Dienstleistungen.

BUSINESS MODEL CANVAS

ZIEL
Optimierte Geschäftsprozesse und marktfähige Geschäftsmodelle finden.

METHODE



Ideen zu den Schlüsselfaktoren
1–10 erarbeiten



Stichworte auf dem White Paper visualisieren



Fertig

3 WICHTIGE RESSOURCEN

Stelle die wichtigsten Ressourcen/Infrastruktur zur Realisierung deines Angebotes und zur Erfüllung des Nutzenversprechens dar.

4 TEAM

Überlege, welche fachlichen Qualifikationen und soziale Kompetenzen zur Umsetzung deines Geschäftsmodells erforderlich sind.

5 NUTZENVERSPRECHEN

Definiere dein Produkt und dessen Wert für die jeweiligen Zielgruppen. Jedes Kundensegment hat sein eigenes Wertangebot: Eine auf die Bedürfnisse des jeweiligen Segmentes abgestimmte Kombination aus Produkt/Service/Dienstleistung.

6 KUNDENBEZIEHUNGEN

Erkläre wie die Geschäftsbeziehungen zu den einzelnen Kundengruppen gestaltet werden.

7 KUNDENGRUPPEN

Beschreibe deinen Zielmarkt: Nutzer, zahlende Kunden, Zielgruppe. Diese Definition ist der Kern von dem alle anderen Elemente abhängen.

8 VERTRIEB & KOMMUNIKATION

Überlege, welche Kommunikationskanäle und Touchpoints zur Vermittlung der versprochenen Werte und zum Vertrieb deiner Produkte/Dienstleistungen zur Verfügung stehen. Diese sind Voraussetzung dafür, dass die Kunden von deinen Produkten erfahren und sie erwerben können.

9 EINNAHMEQUELLEN

Definiere die Mittel zur Erzielung von Umsatz und Gewinn.

10 KOSTENSTRUKTUR

Übergeordnete Finanzplanung: Stelle alle zur Verwirklichung des Geschäftsmodells entstehenden Kosten zusammen bzw. schätze diese.