



Digitales Business? So prüfen Sie, ob Ihre Ideen funktionieren

Ziel: Sie entwickeln Ihr Unternehmen digital weiter & gewinnen damit neue Kunden



Zutaten

- Business Model Canvas, siehe Rückseite
- Gemischtes Unternehmensteam & Zeit für strategische Planung
- Pinnwand, Stifte, Klebezettel



Anleitung

Mit folgenden Schritten können Sie ein neues, digitales Geschäftsmodell anpacken oder Ihr bestehendes anpassen.

- 1 Fragen Sie sich im Team, welche **Kunden** Sie mit Ihren Produkten & Dienstleistungen ansprechen (möchten). Machen Sie sich ein klares Bild darüber, welche Eigenheiten & Bedürfnisse Ihre Kunden haben. In welchem digitalen Umfeld bewegen sie sich? Erreichen Sie Ihre Kunden schon dort?
- 2 Legen Sie fest, welchen **Nutzen oder Mehrwert** Sie den unterschiedlichen Kundengruppen mit Produkt oder Dienstleistung bieten (möchten).
- 3 Leiten Sie daraus ab, was Sie konkret als **Leistung** anbieten.
- 4 Überlegen Sie, welche **Kooperationspartner, Ressourcen & Kompetenzen** Sie für die **Erbringung** einer Dienstleistung oder für ein Produktangebot benötigen.
- 5 Schätzen Sie Ihren **Markt** ab! Wie viele potenzielle Kunden existieren & welchen **Preis** sind diese bereit zu zahlen? Welche **Kosten** & welcher **Aufwand** entstehen bei diesem Angebot?



The Business Model Canvas

Konzipiert für: Konzipiert von: Datum: Version:

<p>Partner </p> <p>Wer unterstützt Sie, Ihr Geschäftsmodell zu optimieren und Teile der Ressourcen und Aktivitäten abzudecken?</p> <p>4</p>	<p>Aktivitäten & Ressourcen </p> <p>Was sind unabdingliche Bestandteile der Infrastruktur für Funktionieren und Erfolg?</p>	<p>Wertangebot & Nutzenversprechen </p> <p>Was ist der Wert für Ihren Kunden, der sich aus Produkt und Dienstleistung zusammensetzt?</p> <p>2</p> <p>3</p>	<p>Kundenbeziehungen </p> <p>Welche Art der Beziehung bauen Sie auf?</p> <p>Vertriebs- und Kommunikationskanäle </p> <p>Wo sind die Berührungspunkte, über die Sie mit Ihren Kunden interagieren?</p>	<p>Kunden-segmente </p> <p>Für welche Menschen und Institutionen, vom einfachen Nutzer zum zahlenden Kunden, schaffen Sie die Werte?</p> <p>1</p>
<p>Kostenstruktur des Geschäftsmodells </p> <p>Welche Kosten entstehen in diesem Gesamtprozess?</p> <p>5</p>		<p>Umsatzströme </p> <p>Durch welchen Preismechanismus generieren Sie Gewinne?</p>		

© 2016 Strategyzer AG. The Business Model Canvas is a trademark of Strategyzer AG. All rights reserved. No other content of this document may be reproduced without the prior written permission of Strategyzer AG. The Business Model Canvas is a trademark of Strategyzer AG. The Business Model Canvas is a trademark of Strategyzer AG.

Strategyzer
strategyzer.com

Adaption von: strategyzer.com/canvas/business-model-canvas



Für Feinschmecker

Nutzen Sie diese Grundlage, um Ideen für digitale Lösungen zu entwickeln.

Alles angebrannt? Mehr Infos zum Business Model Canvas:

strategyzer.com/canvas/business-model-canvas

Mehr Hilfe finden Sie auch auf unseren Kompaktflyern &

im Kompetenznetzwerk des **Mittelstand 4.0 -Kompetenzzentrums Berlin:**

Gemeinsam-digital.de | info@gemeinsam-digital.de

Impressum

Verleger: BVMW - Bundesverband mittelständische Wirtschaft, Unternehmerverband Deutschlands e.V., Bundeszentrale, Potsdamer Straße 7 | Potsdamer Platz, 10785 Berlin, Telefon: +49 30 53 32 06-0, Telefax: +49 30 53 32 06-50, E-Mail: info@bvmw.de
Vertretungsberechtigter Vorstand: M. Ohoven, W. Grothe, Dr. H.-M. Pott, Dr. H. Baur, J. Bormann, Dr. J. Leonhardt, A. Zimmermann
Umsatzsteuer-Identifikationsnummer gem. §27a, UStG DE 230883382 | **Vereinsregister:** Berlin Charlottenburg Nr. 19361 Nz
 Soweit keine redaktionelle Kennzeichnung für den **Inhalt Verantwortlicher** i.S.v. § 5 TMG: A. Horn, Leiterin „Gemeinsam digital“
Text & Redaktion: M. Landsberg (BVMW), Dr. H. Klett (Agentur Cloud/Fraunhofer IAO), J. Schmeiß (HiIG)