



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: _____

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

© 2016 Strategyzer AG. The Business Model Canvas is a registered trademark of Strategyzer AG. All rights reserved. Strategyzer AG is a registered trademark of Strategyzer AG. The Business Model Canvas is a registered trademark of Strategyzer AG. The Business Model Canvas is a registered 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 (HiG)