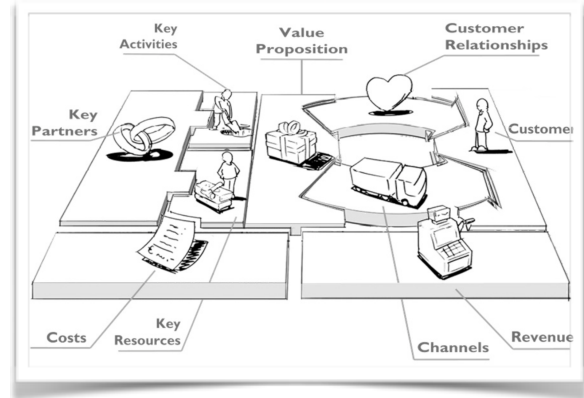


VOM MARKT SEGMENT ZUM KUNDENPROFIL

WORKSHOP DETAILS

Dauer:	1 Tag
Ihr coach:	Mindshift.One
Teilnehmer:	heterogenes Team, max. 8 Personen
Ort:	wählbar
Zeitraumen:	nach Absprache
Ergebnis:	BM Canvas Kundenprofil Tipps & Vorlagen

Der Unternehmenserfolg hängt im Zeitalter der Digitalisierung schon lange nicht mehr allein von einem hervorragenden Produkt- oder Serviceangebot ab - neue Geschäftsmodelle spielen eine ebenso große Rolle im Wettbewerb und werden als Innovationskatalysator angesehen.



Der Wechsel von einem On-Premise Lizenzmodell-Geschäft hin zu einem cloudbasierten Angebot ist ein Beispiel für die Neudefinition eines Geschäftsmodells und hat unternehmensübergreifende Auswirkungen.

Mit Hilfe des Business Model Canvas* unterstützen wir Sie darin, einzelne Bausteine zu strukturieren und neu zu durchdenken. In diesem Workshop lernen Sie das Grundgerüst dieser erfolgreichen Methode kennen, die als Ergänzung zum herkömmlichen Business Plan für viele Unternehmer bereits zum Standard geworden ist. Das Herzstück eines jeden Geschäftsmodells sind seine Kunden - deshalb ist es wichtig, eine bewusste Entscheidung zu treffen, welche Kundensegmente Sie bedienen möchten. Diese unterscheiden sich z.B. aufgrund unterschiedlicher Bedürfnisse, Distributionskanäle oder Kundenbeziehungen.

Für jedes Kundensegment wird im nächsten Schritt ein Kundenprofil erstellt. Es gibt Aufschluss darüber welche Aufgaben, Herausforderungen und Gewinne dem Kunden am wichtigsten sind und ist die Basis für die Entwicklung eines erfolgreichen Wertangebotes.

Ziel des eintägigen Workshops ist es, neue Techniken anzuwenden und für ein ausgewähltes Kundensegment ein Kundenprofil zu erstellen. Schlüpfen Sie in die Haut Ihres Kunden und visualisieren Sie Ihre Ergebnisse in präsentierbarer Form. Sie werden lernen, häufige Fehler zu vermeiden und Best Practices auch noch nach dem Workshop erfolgreich anzuwenden.

Verändern Sie sich und eingefahrene Muster - wir helfen Ihnen dabei!

Wer sind meine Kunden?

