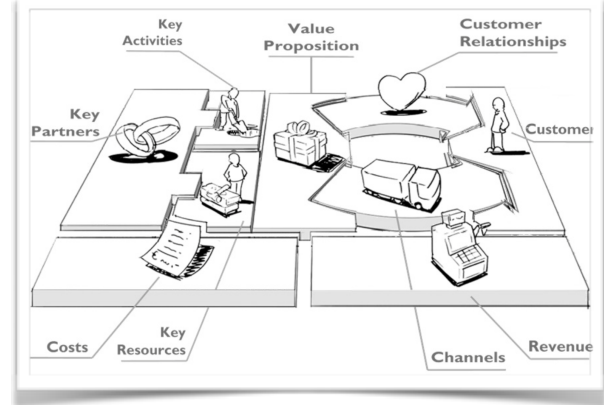


— ENTWICKLUNG DES WERTEANGEBOTES

Workshop Details

Dauer:	1 Tag
Ihr Coach:	Mindshift.One
Teilnehmer:	heterogenes Team, max 8 Personen
Ort:	wählbar
Zeitraumen:	nach Absprache
Ergebnis:	BM Canvas Wertangebot 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.



Mit Hilfe des Business Model Canvas* unterstützen wir Sie darin, einzelne Bausteine zu strukturieren und neu zu durchdenken. In diesem Workshop bauen wir auf den Ergebnissen des ersten Workshops „vom Marktsegment zum Kundenprofil“ auf, um ein passendes Wertangebot zu beschreiben.

Gut aufeinander abgestimmt wird das Angebot von Produkten und/ oder Dienstleistungen Ihren Kunden helfen, funktionelle, soziale oder emotionale Aufgaben zu erfüllen und Ihre Grundbedürfnisse zu befriedigen. Die Problemlöser beschreiben, wie die wichtigsten Kundenprobleme gelöst werden - es geht nicht darum für jedes Problem eine Lösung zu finden. Vielmehr wird sich das Wertangebot auf wenige Probleme fokussieren. Als nächstes konzentrieren wir uns auf die Gewinnerzeuger. Sie beschreiben, wie Ihr Angebot für die Kunden Gewinn schafft, deren Erwartungen erfüllt oder sie sogar überrascht. Ziel ist es auch hier nicht, alle im Kundenprofil identifizierten Gewinne zu berücksichtigen, sondern sich zu fokussieren und sich von anderen Produkten und Serviceangeboten zu differenzieren.

Um sicherzustellen, dass Ihr Angebot die Kundenbedürfnisse ausreichend berücksichtigt, wird die Übereinstimmung zwischen den Kundenprofilen und Ihrem Wertangebot überprüft.

Ziel des eintägigen Workshops ist es, mit Hilfe von neuen Techniken für ein ausgewähltes Kundensegment ein passendes Wertangebot zu erstellen. Dabei werden auch Elemente von kreativen Methoden, wie z.B. Design Thinking, zum Einsatz kommen. 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!

