



DIGITALE GESCHÄFTS- MODELLE

NEUE UND DIGITALE GESCHÄFTSMODELLE PRÜFEN
UND EFFIZIENT EINFÜHREN

THEMA

DIE KRISE ALS CHANCE FÜR NEUE UND DIGITALE GESCHÄFTSMODELLE.

Staatliche Hilfen – derzeit der erhoffte Rettungsanker vieler Unternehmen. Gleichzeitig etabliert sich jedoch ein Klima, das von Innovationskraft und Unternehmergeist geprägt ist: Not macht erfinderisch. Dabei gehen die neuen Ideen und Strategien häufig weit über Themen wie produktive Zusammenarbeit im Homeoffice sowie die Umsetzung neuer Arbeitsmodelle und -prozesse hinaus. Viele Unternehmen haben buchstäblich über Nacht gewohnte Geschäftsmodelle angepasst oder vollkommen umstrukturiert. Von der abrupten Produktionsumstellung über den Aufbau neuer Vertriebswege bis hin zur digitalen Transformation analoger Produkte und Dienstleistungen.

Wie schaffen Sie es nun, die freigesetzte Innovationskraft aus dem Krisenmodus zu nutzen und in zukunftsfähige, neue und digitale Geschäftsmodelle zu übersetzen?

Erfahren Sie in nur 2 Tagen, wie es Ihnen gelingt, potenzielle Geschäftsmodelle zu identifizieren und aus diesen die Passenden für Ihr Unternehmen auszuwählen.

WORKSHOP „NEUE UND DIGITALE GESCHÄFTSMODELLE PRÜFEN UND EFFIZIENT EINFÜHREN“

Unter Berücksichtigung der „Corona-Erfahrungen“ reflektieren wir die folgenden Fragen zu Ihrem Geschäftsmodell:

- Nutzenversprechen: Was ist Ihr unternehmerisches Angebot? Welchen Wert bieten Sie Ihrem Kunden?
- Wie gestalten Sie Ihre Wertschöpfungskette?
- Wie sieht Ihr Ertragsmodell aus?
- Denken Sie ausreichend digital?

Darüber hinaus prüfen wir, welche digitalen Geschäftsmodellinnovationen zu Ihnen passen:

- E-Commerce
- Plattformen
- Freemium
- Daten
- Subscription
- Pay per use
- Add on
- Auction

MESSBARE ERGEBNISSE

Erhalten Sie zum Abschluss Ihres 2-tägigen Workshops eine ausgefüllte „Innovation Map“ mit Überblick zu den folgenden Inhalten:

⌘ Zukünftige, passende Geschäftsmodelle sind identifiziert und definiert.

⌘ Transparenz über die Einschätzung der Teilnehmenden zu digitalen Geschäftsmodellinnovationen ist hergestellt.

⌘ Status Quo des digitalen Potenzials entlang der relevanten Unternehmensfacetten ist vorhanden.

Damit Sie im Anschluss direkt durchstarten können, geben wir Ihnen einen ersten individuellen Maßnahmenplan an die Hand.

ABLAUF

VORBEREITUNG

- Vorabgespräch: Vor welcher Herausforderung steht Ihr Unternehmen? Wer sind die teilnehmenden Personen des Workshops?
- Klärung der Rahmenbedingungen:
 - Ihre Unternehmensvision
 - Ihre Unternehmensstrategie
 - Ihr Markt
 - Ihr Digitalisierungsgrad
- Durchführung einer unterstützenden Online-Befragung, die alle Geschäftsmodell-relevanten Facetten umfasst (Strategie, Erlösmodell, Produkte & Services, Prozesse, Organisationsstruktur, Systeme & Technologien, Lieferketten).
- Exklusive Vorabauswertung für den Auftraggeber

WORKSHOP-TAG #1

- Wo soll es hingehen?
 - Vision
 - Strategie
- Impulsvortrag zu den Themen Innovation und digitale Geschäftsmodelle
- Vorstellung der Ergebnisse aus der Online-Befragung
- Learnings:
 - Wo sind wir bereits besonders gut?
 - Welche Bereiche wurden besonderes von der Krise getroffen?
 - Wo bieten sich Chancen?
- Wie sehen Sie den zukünftigen Markt?
- Wer sind potenzielle Marktbegleiter?
- Welche Megatrends sind für Sie wichtig?
- Definition eines gemeinsamen Zukunftsbildes

WORKSHOP-TAG #2

- StandUp & Retrospektive Tag 1
- Start der „Innovation Challenge“
- Maßnahmenplan: Welche Schritte sind zur Realisierung der erarbeiteten Geschäftsmodelle notwendig?
- Erstellung der „Innovation Map“, um die möglichen Geschäftsmodelle greifbar zu machen und den Einfluss auf die Unternehmung zu bestimmen.

NACHBEREITUNG

Review des Termins mit Ihnen als Auftraggeber: Wie steht es um die Umsetzung der entwickelten Geschäftsmodelle? Welche Maßnahmen schlagen wir Ihnen für die Zielerreichung vor?

WORKSHOP QUICK FACTS

Ergebnis: Sie haben in kurzer Zeit greifbare Geschäftsmodellinnovationen zur Hand, die Sie direkt umsetzen können.

Dauer: 2 Tage

Teilnehmende:
Teammitglieder – max. 10 Personen

Kosten: ab 5.000€

GERNE SPRECHEN WIR PERSÖNLICH
ÜBER IHR KONKRETES ANLIEGEN.

DANIEL ARCULARIUS
SENIOR CONSULTANT
Mobil +49 151 727 733 93
daniel.arcularius@allfoye.com

MERVYN LORDE
SENIOR CONSULTANT
Mobil +49 151 727 733 92
mervyn.lorde@allfoye.com

Allfoye Managementberatung GmbH

Graf-Adolf-Platz 1-2
40213 Düsseldorf

ALLFOYE.COM