

GESCHÄFTSMODELL ANPASSEN

Nicht jedes Geschäft ist in seiner Ursprungsform digitalisierbar. Jedoch gibt es Mittel und Wege dieses geringfügig abzuändern, um mit einem neuen Produkt/Dienstleistung auch digital Geld zu verdienen. In der Beratung verwenden wir für die Schärfung des Geschäftsmodells das sogenannte „Business Model Canvas“.

Definition des Lösungsansatzes

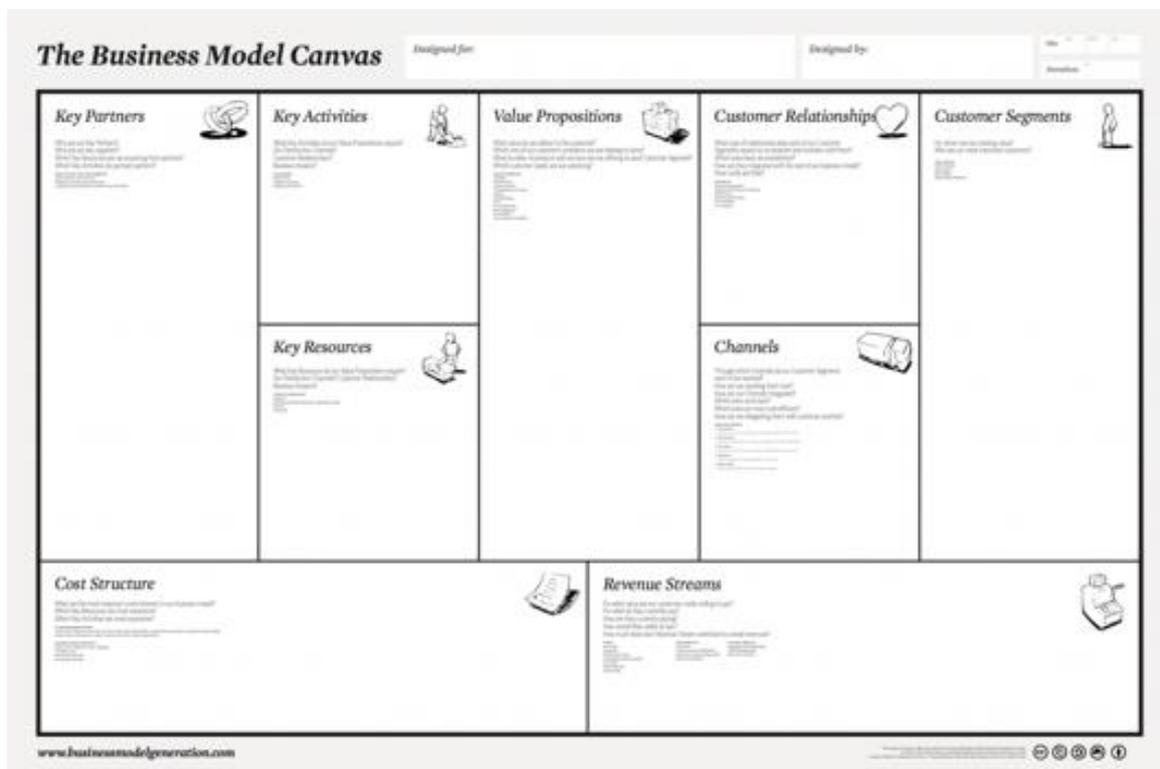


Abbildung 1: Bild des „Business Model Canvas“. In neun Kästen werden die Punkte des Modells aufgeführt. Unter jedem der neun Punkte ist eine Freifläche, um eine individuelle Beantwortung einzutragen. Die Punkte wie folgt auf Englisch: Key partners, key activities, value propositions, customer relationships, customer segments, cost structure, revenue streams.

Mit der Anwendung solltest du dich jedoch genau beschäftigen. [Hier](#) findest du erste wertvolle Tipps. Hilfestellung zur Beratungsleistung und vor allem auch eine Kostenübernahme sind aktuell über das [Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle](#) möglich.

Kosten Beauftragung



Schwierigkeitsgrad Selbstumsetzung

