

Digitale Geschäftsmodelle entwickeln

Seminar



Dieses Seminar vermittelt Ihnen praxisnah, digitale Geschäftsmodelle unter Anwendung strukturierter Methoden zu entwerfen. Sie lernen Grundlagen und Prinzipien innovativer Geschäftsmodelle kennen. In Übungen lernen Sie, diese auf Ihren konkreten Anwendungsfall zu übertragen. Im Anschluss an das Seminar verstehen Sie es, die Potenziale der Digitalisierung zu Ihrem Nutzen anzuwenden und Ihren Vorsprung am Markt auszubauen.

Digitalisierung: Chancen nutzen & Wettbewerbsvorteile sichern

Digitaler Wandel und Digitalisierung eröffnen vielfältige neue Geschäftsmöglichkeiten, stellen in Ansätzen bewährte Geschäftsmodelle aber auch in Frage. Lernen Sie in diesem Seminar neue Geschäftsmodelle zu entwickeln bzw. Ihre bisherigen Modelle weiterzuentwickeln und zu innovieren. Profitieren Sie so von den sich ergebenden Chancen für Ihr Unternehmen.

Im Seminar „Digitale Geschäftsmodelle entwickeln“ lernen Sie:

- *die Visualisierung und Bewertung Ihres Geschäftsmodells*
- *mit Value Proposition und Business Model Canvas Geschäftsmodelle zu entwerfen*
- *Beispiele zu Industrie 4.0 und IoT (Internet of Things) kennen*
- *Strukturen digitaler Geschäftsmodelle und deren Anwendung/Adaption kennen*
- *mögliche Geschäftsmodelle der Zukunft kennen*
- *Wettbewerbsvorteile für Kunden und Partner zu formulieren*
- *Erfolgsaussichten digitaler Geschäftsmodelle zu beurteilen*

*Das Seminar beinhaltet **konkrete Übungen und Praxisbeispiele**, die Ihnen bei der Umsetzung der Theorie in die Praxis helfen. Die vorgestellten Methoden werden vorwiegend in Gruppenarbeit trainiert. Zudem profitieren Sie vom Erfahrungsaustausch mit Teilnehmenden und Referierenden.*

Inhalte des Seminars

Die Themen des Seminars „Digitale Geschäftsmodelle entwickeln“ im Einzelnen:

- *Einstieg*
- *Methodenwissen*
- *Übungen*
- *Abschluss*

Den Anfang finden: das Wertversprechen formulieren

- *Charakterisierung der Nutzer-/Zielgruppe und deren Aufgaben, Probleme und Wünsche*
- *Entwicklung des Wertversprechen im Hinblick auf die Nutzer-/Zielgruppe*

> Sie entwickeln den Value Proposition Canvas als Grundlage für Ihr digitales Geschäftsmodell

Was versteht man unter einem Geschäftsmodell?

- *Die Komponenten des Business Model Canvas*
- *Arbeiten mit dem Business Model Canvas*
- *Das aktuelle Geschäftsmodell auf dem Prüfstand*

> Sie bilden Ihr heutiges Geschäftsmodell auf dem Canvas ab und erkennen Handlungsbedarfe und Chancen

Strukturen digitaler Geschäftsmodelle

- *Beispiele für digitale Geschäftsmodelle*
- *Strukturen von digitalen Geschäftsmodellen*
- *Einschätzung des neuen Geschäftsmodells: „rechnet sich das?“*

> Sie entwerfen ein innovatives digitales Geschäftsmodell

„Drivers of Change“ digitaler Geschäftsmodelle

- *Blick in die Glaskugel – das neue Geschäftsmodell unter neuen Bedingungen*
- *Wer oder was treibt mich? Welche Faktoren beeinflussen die Geschäftsmodellentwicklung*
- *Einschätzung des neuen Geschäftsmodells: wie dynamisch ist es, wie dynamisch muss es sein?*

> Sie testen, variieren und korrigieren Ihr digitales Geschäftsmodell

Wertschöpfungsketten modellieren

- *Einführung in die Semantik und Syntax zur Modellierung von Wertschöpfungsketten*
- *Wertschöpfungsketten als Kontroll- und Steuerungswerkzeug*

> Sie lernen die wichtigsten Grundlagen zur Modellierung von Wertschöpfungsketten kennen.

Zielgruppe dieses Seminars

Das Seminar richtet sich an einen gemischten Kreis aus Fach- und Führungskräften sowie Mitarbeiter anderer Bereiche und Hierarchie-Ebenen, die Vorgehensweisen und Methoden kennenlernen möchten, mit denen sie erfolgreich digitale Geschäftsmodelle entwickeln und neu gestalten können.

Dazu zählen:

- Geschäftsführer
- Manager der Digitalisierung
- Führungskräfte, zu deren Aufgabenbereich die Entwicklung und Weiterentwicklung digitaler Geschäftsmodelle gehört
- Mitarbeiter aus den Bereichen Vertrieb, Service & Support, Buchhaltung, Ausbildung, Personal, die mit ihren speziellen Praxiserfahrungen wichtige Impulse beitragen können

Ihr Seminarleiter

Heinz Rohde, Dipl.-Ing. Elektrotechnik, begleitet seit 1996 kleine und mittlere Unternehmen auf Ihrem Weg in die Digitalisierung. Als Administrator und Programmierer, später dann als Geschäftsführer und Mitglied des Vorstands eines Internet Service Providers und IT-Systemhauses sowie als Marketingleiter bei einem mittelständischen deutschen Software-Hersteller, entwickelte er mit seinen Teams stets passgenaue internetbasierte Business-Lösungen. In den Projekten „E-Business-Lotse“ und „Mittelstand 4.0-Agentur Kommunikation“ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie hat er eine große Anzahl Unternehmerinnen und Unternehmer zu Fragestellungen rund um ERP und CRM als elementare Komponenten einer digitalen Geschäftsstrategie beraten.

Mittels agiler Methoden analysiert er für Unternehmen bestehende Geschäftsmodelle und unterstützt die Entwicklung neuer, digitaler Geschäftsmodelle im Themenumfeld von Industrie 4.0 und Internet of Things.

Jetzt buchen

Sie möchten wissen, wie Sie die Chancen der Digitalisierung mit einem neuen oder überarbeiteten Geschäftsmodell nutzen können? Sie wollen die dazu notwendigen Verfahren und Methoden praxisnah kennenlernen? Dann melden Sie sich jetzt für das Seminar „Digitale Geschäftsmodelle entwickeln“ an.



Heinz Rohde

rohde@wtsh.de

0431-66666-885