

GEZIELT NEUE GESCHÄFTSMODELLE ENTWICKELN

In einer Checkliste haben wir für Sie die wichtigsten Fragen aufgelistet, mit denen Sie anhand des Geschäftsmodellrahmens neue Geschäftsmodelle entwickeln.

Wertversprechen an Kunden

- Welche Werte und Bedürfnisse Ihrer potenziellen Kunden sprechen Sie mit dem Wertversprechen an?
- Welchen Beitrag leistet Ihr Produkt zur Erfüllung der Bedürfnisse bzw. zu den Werten?
- Wieviel sind die Kunden bereit, dafür zu bezahlen?
- Ist Ihr Wertversprechen unterscheidbar von dem anderer Anbieter?
- Ist Ihr Wertversprechen erklärungsbedürftig?

Kundensegmente

- Kann ich Kunden zu Segmenten mit einheitlichen Bedürfnissen gruppieren?
- Auf welche(s) Kundensegment(e) sollte ich mich konzentrieren?
- Identifizieren Sie Kundengruppen, für die Ihr Wertversprechen interessant ist oder differenzieren Sie Ihr Wertversprechen je nach Kundengruppe.

Kundenbeziehungen

- Wie erschließen Sie Ihr Kundenpotenzial?
- Welche Beziehung möchten Sie zu Ihren Kunden aufbauen?
- Wie gestalten Sie Ihre Kundenbeziehungen? Direkt und individuell oder indirekt, zum Beispiel über die lokale Gemeinschaft?

Vertriebskanäle

- Wie möchten Sie Kunden gewinnen?
- Wie möchten Sie mit Ihren Kunden kommunizieren?
- Welche Kommunikationswege wählen Sie? (Medien, Anzeigen, Veranstaltungen, persönlicher Kontakt usw.)
- Welche Ressourcen haben Sie für den Vertrieb in Ihrer Genossenschaft? Welche brauchen Sie zusätzlich?
- Welche geeigneten Partner können Sie beim Vertrieb unterstützen?
- Welche Mitglieder können Sie einbeziehen?

Schlüsselaktivitäten

- Welche Prozesse sind für den Unternehmenserfolg entscheidend?
- Welche Geschäftsprozesse entscheiden über den Erfolg Ihres Geschäftsmodells?
- Wie schnell, zuverlässig, in welcher Qualität und zu welchen Kosten können Sie kritische Geschäftsprozesse realisieren?
- Welche Partner und Dienstleister können Sie bei den Geschäftsprozessen unterstützen?

Schlüsselressourcen

- Welche Ressourcen benötigen Sie, um Ihr Geschäftsmodell zu realisieren?
- Welche Kenntnisse und Fähigkeiten haben die engagierten Mitglieder?
- Wie gut sind Sie vernetzt?
- Realisieren Sie Ihr Geschäftsmodell mit professionell arbeitenden Ehrenamtlichen oder wollen Sie Mitarbeiter beschäftigen?

Partner

- Wie weitgehend können Sie Ihre einzelnen Geschäftsprozesse durch eigene Kräfte wahrnehmen?
- Wo können Sie sinnvoll Partner einsetzen?

Kosten- und Erlösstruktur

- Wie wirtschaftlich attraktiv ist Ihr Geschäftsmodell?
- Wie hoch sind Ihre Renditeerwartungen?
- Wie hoch sind die Renditeerwartungen Ihrer Mitglieder?

- Welche Risiken und Unwägbarkeiten birgt es?
- Haben Sie das Risiko durch ein Worst- und Best-Case-Szenario im Blick?
- Wie reagiert Ihr Gewinn, wenn sich verschiedene Kosten- und Erlösfaktoren verändern?
- Ist ihre Liquidität auch gesichert, wenn sich Zahlungen verzögern?

Umfeldebeflüsse

- Welche Veränderungen stehen im Technologiebereich an?
- Welche regulatorischen Änderungen kommen auf Sie zu?
- Wie entwickelt sich die Marktstruktur?
- Wie verändert sich das Marktverhalten?