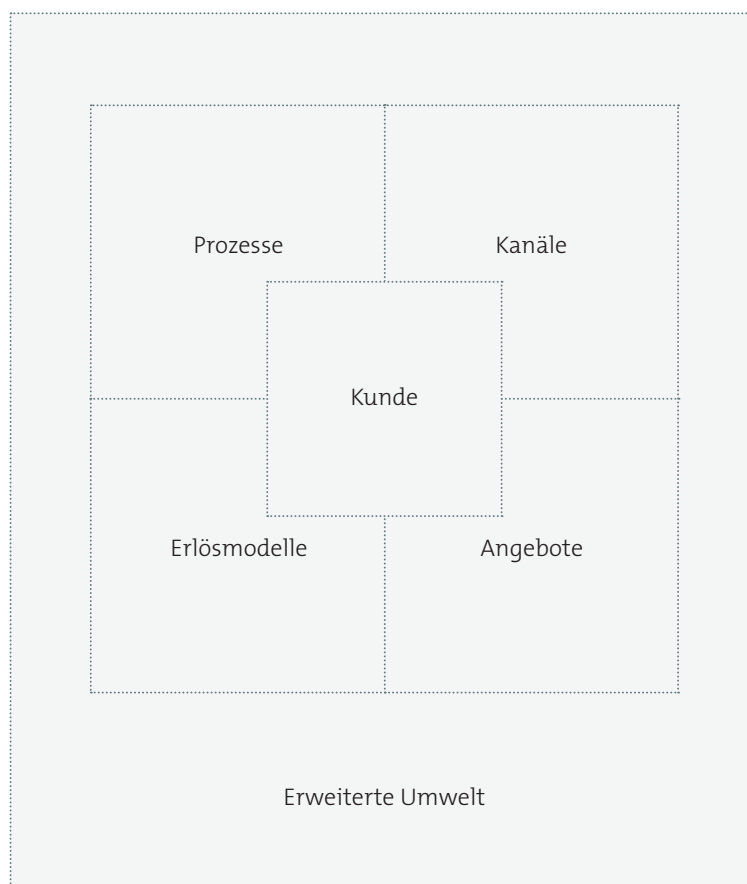


Geschäftsmodell-Cockpit: Wie funktioniert mein Geschäft?

Das RKW-Geschäftsmodell-Cockpit ist ein einfaches Modell um Dein Geschäft zu analysieren. Es hilft, alle wichtigen Aspekte im Auge zu behalten und in Bezug zueinander zu setzen. Die folgende Übersicht gibt Dir Orientierung, was Du beim betrachten und ausfüllen der Felder berücksichtigen kannst. Danach ist dann Raum für Dein aktuelles Geschäftsmodell-Cockpit. Offene Fragen, Themen, Herausforderungen, wünsche oder Ideen, kannst Du wieder auf einem Wunschzettel festhalten.



Das Cockpit kann zur Analyse des bestehenden Geschäfts und zur Entwicklung von Neuem verwendet werden, deshalb taucht es auch später in etwas anderer Gestalt wieder auf.

Prozesse

Wie erbringe ich meine Leistung?

Kompetenzen, Stärken & Schwächen,
Kernprozesse, Produktivität, Verlustquellen &
Engpässe, Strategische Jobfamilien &
Schlüsselpositionen, Strategische Partner

...

Kanäle

Wie gestalte ich den Kontakt zu meinen Kunden?

Customer Journey,
Marketing & Vertrieb,
Kundengewinnung & -bindung

...

Kunde

Wer sind meine Zielkunden?

Wer zahlt die Rechnung?
Wen gilt es zu überzeugen?
Attraktivität einzelner Kundengruppen,
Zusammenhänge zwischen ihnen

...

Erlösmodelle

Wie verdiene ich mein Geld?

Erlösquellen,
Ertrag & Umsatz

...

Angebote

Was biete ich meinen Kunden?

Leistungsportfolio, Kundenproblem,
das gelöst wird, Kundenzufriedenheit,
Preis-Leistungs-Verhältnis,
Verknüpfungen der Leistungen

...

Erweiterte Umwelt

Was passiert um mich herum?

Wettbewerber, Branche(ndynamik), Relevante Bereiche der Gesellschaft, Technologie,
Gesetze, Politik, Umwelt, Finanzmärkte, ... und ihre Entwicklung

*Tipp: Reale Beispiele für (digitale) Geschäftsmodelle von mittelständischen
Unternehmen findest Du auf www.erfolgreich-digitalisieren.de.*

Mein aktuelles Geschäftsmodell

Prozesse

Kanäle

Kunde

Erlösmodelle

Angebote

Erweiterte Umwelt

Beispiel: SHK-Handwerksbetrieb

Mein aktuelles Geschäftsmodell

Prozesse	Kanäle
Wie erbringe ich meine Leistung? Kompetenzen, Stärken & Schwächen, Kernprozesse, Produktivität, Verlustquellen & Engpässe, Strategische Jobfamilien & Schlüsselpositionen, Strategische Partner ...	Wie gestalte ich den Kontakt zu meinen Kunden? Customer Journey, Marketing & Vertrieb, Kundengewinnung & -bindung ...
Wer sind meine Zielkunden? Wer zahlt die Rechnung? Wen gilt es zu überzeugen? Attraktivität einzelner Kundengruppen, Zusammenhänge zwischen ihnen ...	
Erlösmodelle	Angebote
Wie verdiene ich mein Geld? Erlösquellen, Ertrag & Umsatz ...	Was biete ich meinen Kunden? Leistungsportfolio, Kundenproblem, das gelöst wird, Kundenzufriedenheit, Preis-Leistungs-Verhältnis, Verknüpfungen der Leistungen ...
	Erweiterte Umwelt Was passiert um mich herum? Wettbewerber, Branche(dynamik), Relevante Bereiche der Gesellschaft, Technologie, Gesetze, Politik, Umwelt, Finanzmärkte, ... und ihre Entwicklung

Tipp: Reale Beispiele für (digitale) Geschäftsmodelle von mittelständischen Unternehmen findest Du auf www.erfolgreich-digitalisieren.de.

- | Prozesse | Kanäle |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Angebot + Vertragsabschluss: • Planung: SHK-Planungssoftware / handlich • Ausführung: handlich, vor Ort • Abrechnung: SHK Abrechnungsoptione • Fakturierung: Post, E-Mail, Fax | Telefon, Fax, E-Mail,
Post
Stammkunden
Hand-vu Hand-
Empfehlungen |

Private Baubereit
 gewerbliche Baubereit
 Wohnungskäufer
 kleine Hausvermietungen

Erlösmodelle	Angebote
Zahlung nach Rechnung legung, wirts. Anrechnungen Wartungsverträge mit jährlichen Pauschalen	Kleinarbeiten, Bad- kleinarbeiten, Bad- Sanierung, Heizungsbau, Reparatur und Wartung

Erweiterte Umwelt
 Fachkräftemangel, hohe Auslastung,
 Trends: Smart Home, Klimaschutz und Energie-
 effizienz, erneuerbar En., Kunden kommunizieren digital

Geschäftsideentagebuch

Dieses Tool ist Teil unseres Geschäftsideentagebuchs und damit für alle geeignet, die gern an ihrem Geschäft tüfteln und ihrer Kreativität und Innovationskraft Raum geben wollen. Es ist ein flexibler Begleiter auf dem ganz persönlichen und individuellen Weg zu neuen Geschäftsideen und in erster Linie ein praktisches Notizbuch. Darüber hinaus bietet es aber auch einige handverlesene Übungen, Tipps und Motivationen, die an unterschiedlichen Punkten unterstützen können. Ob zur Inspiration und Orientierung oder zum Schärfen und Ausprobieren von Ideen – für alle wesentlichen Belange in der Ideenentwicklung ist etwas dabei.

Das komplette Buch kannst Du hier kostenfrei downloaden oder als Printversion bestellen: www.rkw.link/ideentagebuch.

Hier findest Du auch weitere Tools zum Thema in unserer Online-Toolbox.

Dieses Produkt erscheint in der Reihe „Chefsachen“. Unter dieser Klammer richten wir uns an alle, die kleine und mittlere Unternehmen führen und entwickeln (wollen). Inhaltlich gehen wir beispielsweise Fragen der Strategie- und Geschäftsmodellentwicklung, Digitalisierung, Führung und strategischer Personalarbeit nach. Mehr unter: www.chefsachen.de



Gefördert durch:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages