

Inspirationsfragen: Wie kann ich mein Geschäft mal ganz anders denken?

Lass die Fragen einfach wirken oder mach die, die Dich ansprechen zum Gegenstand eines Brainstormings oder einer Mind-Map oder...

Prozesse: Wie erbringe ich meine Leistung?

Wo „verliere/n“ ich/meine Mitarbeiter die meiste Zeit?

Was könnte einfach „per Knopfdruck“ laufen?

Wo kämpfe ich mit Zettelwirtschaft?

Wenn ich mir ein Cockpit zur Steuerung meines Unternehmens basteln könnte:

Wie sähe es aus?

Was wäre möglich, wenn ich bei meinen Kernprozessen das Ruder komplett aus der Hand geben könnte?

Welche (digitale) Lösung kann mich dabei unterstützen, meine Mitarbeiter zu entwickeln?

Ich darf einen Wunschpartner in mein Geschäft einbeziehen – wer wäre es?

Was bräuchte es, um aus meinem Geschäft ein Franchise zu machen?

Ich darf ein Jahr gratis mit einer neuen Technologie experimentieren – welche wäre es?

Angebote: Was biete ich meinen Kunden?

Welchen (digitalen) Service wünschen sich meine Kunden?

Für welches neuen Features würden meine Kunden bezahlen?

Meine Leistung als Maßanfertigung – (wie) ist das denkbar?

„Das ist genau auf mich eingestellt.“ –

Was müsste passieren, damit meine Kunden das sagen?

Andere Kunden kauften auch – wie mache ich mehr aus meinem Kunden-Knowhow?

Wenn ich heute ein Startup wäre – wie würde mein Angebot aussehen?

Ist in meiner Branche ein Uber, Amazon oder AirBnB denkbar?

Kunden: Wer sind meine Zielkunden?

Wer zahlt die Rechnung für meine Leistung? Wird das künftig so bleiben?

Perfect Match: Wer wählt mich aus? Zu wem passt mein Angebot perfekt?

Wird das künftig so bleiben?

Mit welchen Kundengruppen verdiene ich wieviel Geld? Kann ich auf eine verzichten?

Könnte mein Angebot auch jemand ganz anderem weiterhelfen?

Welches Problem löst mein Angebot für den Kunden?

Kanäle: Wie gestalte ich den Kontakt zu meinen Kunden?

Kein Anschluss unter dieser Nummer:

Über welche Kanäle ist mein Kunde künftig erreichbar?

Könnten mich digitale Wege zu ganz neuen Kunden führen?

Wer oder was könnte sich zwischen mich und meine Kunden stellen?

Meine Vertriebsmitarbeiter wünschen sich Unterstützung bei ... ?

Wie könnte ein Online-Konfigurator für meine Leistungen aussehen?

Warum vergisst mein Kunde mich nicht?

Was tue ich, damit meine Kunden nicht zur Konkurrenz wechseln?

Erlösmodell: Wie verdiene ich mein Geld?

Was würde passieren, wenn meine Kunden genau das bezahlen,
was ihnen die Leistung wert ist?

Marge vs. Auslastung – wie finde ich meinen Preis?

Wie sähe ein Flatrate-Angebot in meinem Geschäftsfeld aus?

Was würde passieren, wenn meine Kunden nur noch zahlen,
was sie auch wirklich (ver)brauchen?

Tipp: Reale Beispiele dafür, wie andere mittelständische Unternehmen diese Fragen beantwortet haben, findest Du auf www.erfolgreich-digitalisieren.de.

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:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages