

# IHR 10 SCHRITTE PLAN

## ZUM NEUEN GESCHÄFTSMODELL IM MITTELSTAND

Die letzten Jahre zeigen deutlich:

Unternehmen, die langfristig am Markt bestehen wollen, müssen kontinuierlich **zukunftsfähige Geschäftsmodelle entwickeln**, um relevant für unterschiedliche Zielgruppen zu bleiben.

Gleichzeitig gibt es verschiedene Gründe, warum sich kleine und mittelständische Unternehmen in Deutschland schwer tun, neue Geschäftsmodelle für sich zu entwickeln und neue Ertragsmöglichkeiten für sich zu erschließen.

Unser 10 Schritte Plan gibt Ihnen einen roten Faden an die Hand.

UNSERE TIPPS  
FÜR EINE  
ERFOLGREICHE  
GESCHÄFTSMODELL-  
ENTWICKLUNG



**Jetzt**  
Erstgespräch  
vereinbaren!

**01 FOKUS SCHAFFEN**

**02 TEAM FINDEN**

**03 KUNDEN VERSTEHEN**

**04 ERSTE LÖSUNG**

**05 PROTOTYPEN BAUEN**

**06 IDEE TESTEN**

**07 BUSINESS-DESIGN**

**08 BUSINESS VALIDIEREN**

**09 BUSINESS CASE**

**10 LAUNCH**



# 01

## FOKUS SCHAFFEN

Schaffen Sie im operativen Alltag Zeit und Raum für die Entwicklung eines neuen Geschäftsmodells. Überlegen Sie, wie Sie Fokusblöcke hierfür schaffen können.



### DON´T

Versuchen, sprichwörtlich "zwischen Tür und Angel" Innovationen voranzutreiben.



### DO

Planen Sie frühzeitig feste und regelmäßige Zeitfenster ein, um Ihr Projekt voranzutreiben, z. B. mit Fokusblöcken in Ihrem Kalender.

# 02

## TEAM FINDEN

Welche Kombination an Personen können Sie für das Projekt einsetzen? Es ist hilfreich, wenn sich Fähigkeiten ergänzen und verschiedene Perspektiven aufeinander treffen.



### DON´T

Mitarbeiter in das Projekt ziehen, die keinen Raum oder keine Lust auf Innovationsarbeit haben.



### DO

Intrinsisch motivierte Menschen mit unterschiedlichen Expertisen in das Projekt einbringen.



# 03

## KUNDEN VERSTEHEN

Was brauchen Ihre Kunden? Verschaffen Sie sich ein umfangreiches Verständnis zur eigenen Zielgruppe und ihren aktuellen Zielen und größten Problemen.



### **DON'T**

Davon ausgehen, dass Sie Ihre Zielgruppe bereits kennen und zu sehr auf die eigene Expertise vertrauen.



### **DO**

Sprechen Sie mit Ihren Kunden über ihren Alltag und ihre aktuellen Problemen oder Herausforderungen.

# 04

## ERSTE LÖSUNG

Entwickeln Sie ein erstes Lösungskonzept für die wichtigsten Probleme. Was ist Ihr Versprechen? Welches Ertragsmodell passt zu der Lösung?



### **DON'T**

Erwarten, dass das erste Lösungskonzept perfekt sein muss.



### **DO**

**"Mit einer großen Vision klein starten!"** Fokussieren Sie sich auf das Wesentliche und bleiben Sie gleichzeitig offen für Kursänderungen.

# 05

## PROTOTYPEN BAUEN

Wählen Sie einen zu Ihrer Idee passenden Prototypen aus und erstellen Sie ihn. Sie imitieren damit möglichst realitätsgetreu, schnell und kostengünstig Ihre Lösung.



### **DON´T**

Unnötig viel Zeit und Geld in einen ersten Prototypen investieren.



### **DO**

**Aktion vor Perfektion** - in kurzer Zeit einen unperfekten Prototypen entwickeln, mit dem schnell und günstig getestet werden kann.

# 06

## IDEE TESTEN

Testen Sie Ihre Idee mithilfe der Prototypen bei potenziellen Kunden. Sie erhalten wertvolle Erkenntnisse über die Bedürfnisse Ihrer Kunden.



### **DON´T**

Potenziellen Kunden Ihre Lösung pitchen und alles dafür tun, zu überzeugen.



### **DO**

Die Kunden den Prototypen selbst entdecken lassen.

**"Show, don´t tell!"**

# 07

## BUSINESS- DESIGN

Arbeiten Sie Ihr bereits bestehendes, skizziertes Geschäftsmodell weiter aus. In diesem Schritt konkretisieren und testen Sie Aspekte wie Wertschöpfung und Preisgestaltung.



### **DON´T**

Sich in den ersten Entwurf des Geschäftsmodells verlieben und keine Alternativen andenken.



### **DO**

Entwickeln Sie mehrere Versionen möglicher Geschäftsmodelle und bewerten Sie, was am besten zu Ihrem Angebot passt.

# 08

## BUSINESS VALIDIEREN

Durch Business-Experimente können Sie Ihr Geschäftsmodell im realen Markt validieren. Überprüfen Sie die wichtigsten Annahmen quantitativ im realen Markt.



### **DON´T**

Zu viel Geld und Zeit in aufwändige und langwierige Marktforschung investieren.



### **DO**

Mit pragmatischen und günstigen Business-Experimenten schnell die Annahmen testen, die für Ihr zukünftiges Geschäftsmodell essenziell sind.



# 09

## BUSINESS CASE

Rechnen Sie einen Business Case zum konzipierten Geschäftsmodell, um das Potenzial abschätzen zu können. Dieser gilt als Grundlage für die nächsten Schritte.



### **DON'T**

**Ein Luftschloss bauen** - Den Business Case mit "zu schönen" Zahlen rechnen, die in der Realität nicht haltbar sind.



### **DO**

Business Case für eine realitätsgetreue Potenzialeinschätzung auf solide, idealerweise selbst erhobene Daten stützen.

# 10

## LAUNCH

Sobald Risiken minimiert und Potenzial nachgewiesenermaßen vorhanden sind: Lösung umsetzen, launchen und anhand von Marktreaktionen kontinuierlich weiterentwickeln.



### **DON'T**

Davon ausgehen, dass Ihre gelaunchte Lösung vollständig und perfekt sein muss.



### **DO**

Fokussieren Sie sich auf eine - auf das Wesentliche - reduzierte Version Ihres Geschäftsmodells und bringen Sie dieses schnell auf den Markt.





# STARTEN SIE JETZT IHR NEUES GESCHÄFTSMODELL

**Jetzt Erstgespräch vereinbaren!**

## WIR STEHEN IHNEN JEDERZEIT ZUR SEITE!

Benötigen Sie Unterstützung bei der Entwicklung Ihres neuen Geschäftsmodells? Mit unserem Business Accelerator werden Sie die ersten 9 Schritte auf Ihrem Weg sicher meistern. In einem unverbindlichen Erstgespräch können wir uns gerne über mögliche Potentiale und Chancen austauschen.

## **Jetzt Erstgespräch vereinbaren!**

Im Anschluss zu den 9 Schritten des Business Accelerators begleiten wir Sie gerne bei Bedarf auch individuell weiter.

