datentreiber®

Gestaltet für: Gestaltet von: Datum: Version:

Geschäftsmodell / -fall

Partnerschaften

Geschäftsmodell
Welche Zulieferer beliefern uns mit den erforderlichen Ressourcen und welche Dienstleister übernehmen wichtige Aktivitäten für uns?

Beispiele: Teilehersteller, Rohstofflieferanten, Agenturen, Personalvermittler etc.

Geschäftsfall
Welche Partner helfen uns bei der Entwicklung und dem Betrieb unserer (Analytik-)Lösungen und stellen Werkzeuge, Daten oder Expertise zur Verfügung oder übernehmen wichtige Tätigkeiten?

Beispiele: Analytics-Tool-Provider, Data Science-Dienstleister, Daten-Marktplätze etc.

Ressourcen

Geschäftsmodell
Welche (materiellen und immateriellen) Ressourcen benötigen wir, um unsere Produkte und Dienstleistungen zu erstellen und zu vermarkten?

Beispiele: Mitarbeiter, Fabriken, Werkzeuge, Maschinen, Kapital, Patente, Marken, Daten, Software.

Geschäftsfall
Welche Ressourcen benötigen für die Entwicklung und den Betrieb unserer (Analytik-)Lösungen?

Beispiele: Analytics-Experten, spezielle Datenbanken, Cloud-Plattformen, Analysewerkzeuge.

Aktivitäten

Geschäftsmodell
Welche Aktivitäten müssen wir durchführen, um unsere Produkte und Dienstleistungen bereitzustellen?

Beispiele: Produktentwicklung, Produktion, Beratung, Marketing, Vertrieb, Kundenservice.

Geschäftsfall
Welche Aktivitäten sind notwendig für die Entwicklung und den Betrieb unserer (Analytik-)Lösungen?

Beispiele: Datenbereinigung, Modell-Training und Management, UX-Entwicklung, Application Monitoring.

Lösungen

Geschäftsmodell
Welche Produkte und Dienstleistungen bieten wir unseren Kunden an?

Beispiele: Konsumgüter, Maschinen, Software, Werkzeuge, Beratung etc.

Geschäftsfall
Welche (Analytik-)Anwendungen möchten wir den Benutzern (Mitarbeitern, Kunden etc.) zur Verfügung stellen?

Analytische Lösungen werden oftmals auch als "Analytics" oder "Data Products" bezeichnet.

Beispiele: Automatisiertes Berichtswesen, KPI-Dashboard, Prognosewerkzeug.

Nutzen

Geschäftsmodell
Welchen Nutzen versprechen wir unseren Kunden von unseren Produkten und Dienstleistungen?

Beispiele: Zeit sparen, mehr Komfort, höhere Effizienz, weniger Risiko etc.

Geschäftsfall
Was ist der versprochene Nutzen unserer (Analytik-)Lösung?

Beispiele: zuverlässige Informationen, schnellere Entscheidungen, weniger Aufwand, höhere Effektivität etc.

Kanäle

Geschäftsmodell
Über welche Kanäle bewerben, verkaufen und liefern wir unsere Produkte und Dienstleistungen an unsere Kunden?

Beispiele:
Marketing-Kanäle: Social Media-Plattformen, Plakate, Fernsehwerbung.

Verkaufskanäle: Online-Shop, Einzelhandel, Telefon-Order.

Distributionskanäle: Paketversand, Vor-Ort-Abholung, Online-Download.

Geschäftsfall
Wie stellen wir unsere (Analytik-)Lösungen den Anwendern zur Verfügung?

Beispiele: SaaS-Website, Download über das Intranet, App-Store.

Beziehungen

Geschäftsmodell
Welche Beziehungen pflegen wir zu unseren Kunden?

Beispiele: indirekt über Vertriebspartner, persönliche Kontakte, anonym über das Internet.

Geschäftsfall
Wie erfolgt die Bereitstellung der (Analytik-)Lösung gegenüber den Anwendern?

Beispiele: intensive Betreuung und Schulung, beschränkter Zugriff nur für zertifizierte Nutzer, öffentlicher und anonymer Zugang.

Benutzer, Käufer & Entscheider

Geschäftsmodell
Wer sind unsere Kunden(-segmente)?
Wer nutzt die Produkte & Dienstleistungen?
Wer zahlt dafür?
Wer entscheidet über den Kauf?

Beispiele: Kind ist Nutzer, Eltern entscheiden und zahlen.

Geschäftsfall
Wer sind die Stakeholder der (Analytik-)Lösung?
Wer wird die Lösung benutzen?
Wer wird das Budget geben?
Wer wird darüber entscheiden?

Beispiele: Vertriebler sind die Nutzer. Vertriebsleiter ist der Entscheider. Und der Käufer ist die BI-Abteilung.

Kosten & Risiken

Geschäftsmodell
Welche Kosten entstehen uns für die Ressourcen, durch die Aktivitäten und im Rahmen der Partnerschaften?
Welche Risiken unseres Geschäftsmodells sind zu berücksichtigen?

Beispiele: Gehälter, Anschaffungskosten für Maschinen, Materialkosten, Lizenzkosten an externe Partner.

Geschäftsfall
Welche Kosten entstehen für die Erstellung und Betrieb der (Analytik-)Lösung? Welche Risiken birgt die Entwicklung und der Einsatz der Lösung?

Beispiele: Honorare für Data Science-Expert*innen, Schulungen der Mitarbeiter*innen, Lizenzkosten für Analytics-Software, Gebühren für Datenabos.

! < ?
Check

Umsätze & Vorteile

Geschäftsmodell
Welche Umsatzquellen erschließen wird durch den Verkauf und Vertrieb unserer Produkte und Dienstleistungen?
Bzw. welche anderen (geldwerten) Gegenleistungen erhalten wir von unseren Kunden (beispielsweise Daten im Rahmen eines Data Exchanges)?

Beispiele: Direktverkäufe, Lizenzgebühren, Pay-per-Use, Abomodell etc.

Geschäftsfall
Welche (monetären) Vorteile ergeben sich für uns bzw. unsere Anwender durch der Einsatz der (Analytik-)Lösung?

Beispiele: Kostenreduktion, Steigerung des Umsatzes, Zeitersparnis, schnellere Entscheidungen.

Gestaltet von: Datentreiber GmbH
Produziert von: stattys.com | 381-DATRDK518DE
Inspiriert von: Strategyzer | https://www.strategyzer.com

Dieses Material steht unter der Creative-Commons-Lizenz Namensnennung - Weitergabe unter gleichen Bedingungen 4.0 International.
Um eine Kopie dieser Lizenz zu sehen, besuchen Sie http://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/.