

Neue Erlösquellen erschließen

Zielsetzung / Vision

Wir beraten und begleiten Sie auf Ihrem Weg zu neuen Geschäftsfeldern bzw. der Erschließung neuer (auch digitaler) Erlösquellen. Durch die aussergewöhnliche Kombination von Fach- und auch technischer Kompetenz gepaart mit langjähriger Erfahrung ermöglichen wir als „One Stop-Shop“ nachhaltiges Wachstum auch in neuen Geschäftsfeldern.

1 Workshop

- Kontingent: 12 Stunden

2 Geschäftsmodellbeschreibung

- "Business Model Canvas"
- Flexibel einteilbar, Mindesteinheit 4h

3 Prozesssicht

- "Eventstorming",...

4 Financials "light"

- Value + Revenue-Stream Canvas

5 Markt + Userperspektive einnehmen

- Value Proposition Canvas
- Zielgruppen
- Personas
- Customer Journey Mapping
- Marktanalyse/Benchmarking

6 MVP Identifizierung

- System & Komponentenschnitt
- Cost + Value

7 Projektmanagement

- Projektmanagement mit hoher fachlicher Tiefe auf technischer, organisatorischer und prozessorientierter Ebene
- Organisation, Leitung und Moderation von Abstimmungsterminen und Workshops
- Schriftliche Dokumentation

8 Förderungen – Check

- Ganzheitliche Beratung zu Förderthemen
- Unterstützung von der Auswahl bis zur Antragsstellung und Umsetzung
- Administrative Förderbegleitung

9 Potenzielle Zusatzmodule

- Businessplan Detail + Pitch Präsentation
- Entwicklung Massnahmenkatalog + Umsetzungsroadmap
- Aufwand + Budget

10

Ergebnispräsentation = Business Case light (High Level Pitch)

Handlungsempfehlungen + Next Steps

Alle angegebenen Methodiken bzw. Bestandteile von Workshops sind Beispiele und werden bei Beauftragung individuell für Sie ausgewählt!

Preis & Zahlungsbedingungen

€ 21.600.- exkl. Ust.

Zahlungsbedingungen: 50% bei Auftragserteilung, 50% nach Ergebnispräsentation

Ihre Ansprechpartner



Florian Fürle
florian.fuerle@lkzprien.de
+49 (0) 8051 901-216



DI (FH) Christoph Hasenzagl
christoph.hasenzagl@trustbit.tech
+43 (0)664 88454881