

Entwicklung neuer Geschäftsmodelle



Wie Sie mit Ihrem Unternehmen neue Einnahmen generieren

Wozu neue Geschäftsmodelle?

Viele altbewährte Geschäftsmodelle stehen heute vor dem Aus. Uber, Ebay oder Alibaba bieten keine eigenen Produkte mehr an, sondern generieren mit Daten und als Vermittlungsplattform wesentlich größere Einnahmen, als dies mit klassischen Produkten und Dienstleistungen möglich wäre. In diesem Workshop überprüfen wir basierend auf Ihren bestehenden Angeboten und dem Know-how in Ihrem Unternehmen, welche neuen Einnahmequellen und digitalen Angebote sich daraus ableiten lassen. Wir analysieren, welche erfolgreichen neuen Geschäftsmodelle es in anderen Branchen oder Geschäftsbereichen gibt und erarbeiten, wie die Transformation bzw. Übertragung auf Ihre Geschäftsmodelle möglich wird.

Leistungsumfang

- Vorbesprechung zur Analyse des bestehenden Geschäftsmodells und Festlegung der prinzipiell neuen Zielrichtung des Unternehmens in der digitalen Welt
- Workshop mit folgenden Inhalten
 - o Innovative Geschäftsmodelle verstehen
 - o Welche vergleichbaren neuen Geschäftsmodelle gibt es?
 - o Was macht diese Geschäftsmodelle so erfolgreich?
 - o Entwicklung eigener, neuer Geschäftsmodelle mithilfe von Kreativitätstechniken
 - o Überprüfung, welche Modelle am besten zur DNA des Unternehmens passen
 - o Festlegen der für das Unternehmen geeignetsten Geschäftsmodelle
 - o Maßnahmenpaket zur Realisierung dieser neuen Geschäftsmodelle
- Abschließende Dokumentation in PowerPoint inkl. Maßnahmen/Aufgaben/Meilensteine
- Nachverfolgung der Maßnahmenumsetzung (optional)

Zielgruppe

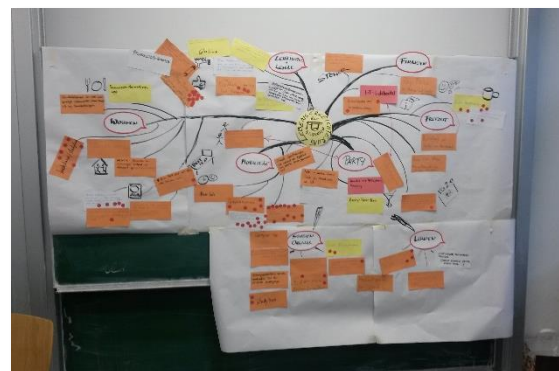
Inhaber, Geschäftsführer, Bereichsleiter, Strategieleiter, Vertriebsleiter aller technologienahen Unternehmen

Workshop-Beispiele

Präsentation des Status Quo und der DNA des Unternehmens



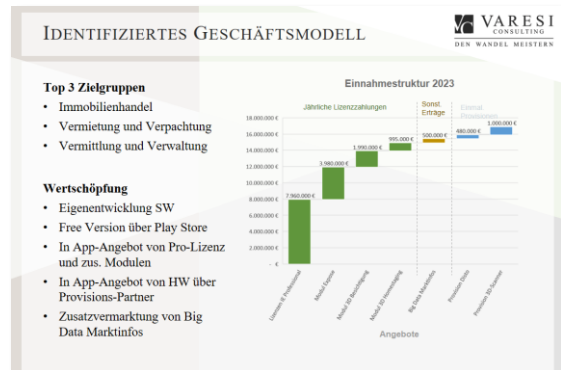
Sammeln von Ideen für mögliche neue Geschäftsmodelle



Vertiefung und Ausarbeitung neuer Geschäftsmodelle



Quantifizierung und Prognose für ein neues Geschäftsmodell



Kompetenz

Wir haben über 10 Jahre Marktforschungs- und Strategieerfahrung, z.B. bei der Entwicklung der Zukunftsstrategie für Konzerne aus den Bereichen Robotik, Intralogistik und der Baubranche. Neue Geschäftsmodelle waren dabei stets von großer Bedeutung. Darüber hinaus haben wir mehrere Startups mit neuartigen, digitalen Geschäftsmodellen betreut. Neben seiner Fachkompetenz mit mehr als 25 Jahren Innovations-Know-How, besitzt Andreas Varesi aufgrund seiner Lehrtätigkeit an verschiedenen Hochschulen und Universitäten in Augsburg, Kempten, München, Neu-Ulm und Ulm auch über eine fundierte Methodenkompetenz. Varesi Consulting ist durch den Verband für nachhaltiges und erfolgreiches Unternehmertum in Deutschland e.V. (VENTURID) zertifiziert.

Kosten

Den Workshop: „Entwicklung neuer Geschäftsmodelle“ bieten wir zu einem Festpreis von 3.000 Euro zzgl. MwSt. und Reisekosten an. Dabei sind alle Leistungen inkl. Vorbesprechung, Workshopvorbereitung, Workshopdurchführung und Dokumentation enthalten. Weitere Beratungsleistungen wie z.B. die Nachverfolgung der Maßnahmenumsetzung können hinzugebucht werden und werden nach Aufwand abgerechnet. Unsere Manntagesätze liegen bei 1.500 Euro für Senior Consultants, 1.000 Euro für Consultants und 500 Euro für Supportkräfte.

Kontaktieren Sie uns noch heute für ein unverbindliches Angebot:

Post: Varesi Consulting
Frohsinnstr. 5
86150 Augsburg
Tel: +49 (0) 821 5087-4420
Fax: +49 (0) 821 5087-3852
eMail: consulting@varesi.de
Web: www.varesi.de

