



**Zwei-Tages-Workshop:**

## BUSINESS MODEL UND VALUE PROPOSITION DESIGN

**Format:** Inhouse-Workshop | **Kosten:** Individuelles Angebot | **Zertifizierung:** Teilnahmeurkunde

**Kontakt:** [workshop@dmk-innovations.de](mailto:workshop@dmk-innovations.de)

**Website:** [www.dmk-innovations.de/workshops](http://www.dmk-innovations.de/workshops)

### DER WORKSHOP IM ÜBERBLICK

Erlernen Sie in diesem Zwei-Tages-Training ein ganzheitliches Verständnis zur Funktionsweise sowie den wesentlichen beschreibenden Elementen eines Geschäftsmodells. Gewinnen Sie tiefe Einblicke in die Methode und das Vorgehen des „Business Model Designs“ und der „Business Model Canvas“. Hinterfragen Sie zusammen mit anderen Workshop-Teilnehmern Ihr bestehendes Geschäftsmodell und entwickeln Sie auf Basis eines fundierten und praxiserprobten Trainingsaufbaus neue Ansätze und konkrete Ideen für Ihre individuellen Fragestellungen. Vertiefen Sie Ihr Verständnis Ihrer Zielgruppen mit Hilfe des Value Proposition Canvas und erzeugen Sie erfolgreiche Geschäftsmodellinnovationen.

#### Teilnehmerkreis

Geschäftsführer, Produktmanager sowie Fach- und Führungskräfte. Insbesondere aus den Bereichen Forschung und Entwicklung, Innovation, strategisches Management & Business Development.

#### Schlagworte

Business Model Canvas, Business Model Design, Business Model Innovation, Value Proposition Design, Value Proposition Canvas, Geschäftsmodell-Innovation.

### DIE REFERENTEN



#### Prof. Dr. Enrico Sass

ist Inhaber der Professur „Existenzgründung und Management-techniken“ an der Fachhochschule Potsdam. Seine Lehr- und Forschungsschwerpunkte sind u. a. allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Existenzgründung, Geschäftsmodellentwicklung und Personalmanagement. Zudem besitzt er Führungserfahrungen im Technologietransfer, Gründungserfahrungen in den Bereichen Multimediaproduktion und Biotechnologie sowie Beratungserfahrungen in den Feldern Personal und Organisationsgestaltung.



#### Dipl.-Kfm. Tim Neugebauer

ist Experte für digitale Transformation und Absolvent der Strategizer Business Model Masterclass von Dr. Alexander Osterwalder. Als Management Consultant ist er für öffentliche Institutionen, Konzernunternehmen und KMU tätig. An der Beuth Hochschule für Technik Berlin besitzt er Lehraufträge in den Bereichen Dienstleistungsmarketing sowie Innovationsmanagement. An der Fachhochschule Potsdam berät Tim Neugebauer beim Aufbau eines Entrepreneurship- & Management-Labs.

### Beschreibung

Uber, Spotify, Netflix, Airbnb ... – die Liste ließe sich ewig weiterführen. Was die einstigen Startups eint? Sie alle haben ein innovatives Geschäftsmodell entwickelt, das Kunden einen neuartigen Nutzen verspricht. Eine ernstzunehmende Gefahr für angestammte Platzhirsche: Disruptive Angebote dringen klammheimlich in etablierte Branchen ein oder schaffen vollkommen neue Märkte.

### Tag 1, Vormittag

#### 1. Intro

- Lernen Sie Geschäftsmodelle aus Prozess-, Organisations- und Strategie-Perspektive kennen.
- Erfahren Sie, wie die Digitalisierung und digitale Transformationsbewegungen als Treiber von Geschäftsmodellinnovationen wirken.
- Lernen Sie agile und iterative Vorgehensweisen als Kernelemente eines neuen Management-Mindsets nutzen.

#### 2. Business Model Thinking

- Entdecken und verstehen Sie das Business Model Canvas als zentrales Management-Werkzeug und funktionsübergreifendes Vokabular zur Beschreibung und Entwicklung von Geschäftsmodellen.
- Nutzen Sie das Business Model Canvas anhand einführender Beispiele im Team.
- Lernen Sie die Mechanik zwischen einzelnen Elementen des Business Model Canvas kennen und nutzen.

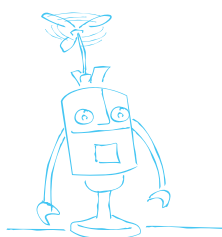
### Tag 1, Nachmittag

#### 3. Business Model @ Your Company

- Erzeugen Sie im Team eine erste Version des bestehenden Geschäftsmodells Ihres Unternehmens.
- Diskutieren Sie das bestehende Geschäftsmodell anhand des bisherigen Wissens sowie bekannter Rahmendaten.

#### 4. Business Model Environment

- Verstehen Sie die Business Model Environment und nutzen Sie diese als Rahmenfaktor zur vertiefenden Bewertung eigener Angebote.
- Erarbeiten Sie die spezifische Business Model Environment des bestehenden Geschäftsmodells Ihres Unternehmens und diskutieren Sie deren Wertgehalt und Auswirkung.



Dies stellt etablierte Unternehmen vor neue Herausforderungen. Prozesse, Produkte, Dienstleistungen und besonders Geschäftsmodelle müssen transformiert werden. Bestehende Wettbewerbsvorteile werden hinterfragt, kontinuierliche Innovationen müssen implementiert werden. Als Sieger geht das Unternehmen hervor, welches in der Lage ist, seine Angebote nutzerzentriert fortlaufend an die veränderten Marktbedingungen anzupassen.

### Tag 2, Vormittag

#### 5. Business Model Innovation (Teil 1)

- Lernen Sie das Value Proposition Canvas als Instrument zur Erweiterung und Vertiefung von Value Proposition und Customer Segmentation kennen.
- Hinterfragen und vertiefen Sie das Business Model Ihres Unternehmens mit Hilfe des Value Proposition Canvas.
- Erzeugen Sie neue Ansätze und konkrete Ideen für innovative Geschäftsmodelle mit Hilfe einer kundenzentrierten Denkhaltung.

### Tag 2, Nachmittag

#### 6. Business Model Innovation (Teil 2)

- Lernen Sie mit dem Customer Development Process Mechanismen zum iterativen Testen und kontinuierlichen Optimieren innovativer Geschäftsmodellideen kennen.
- Erarbeiten Sie im Team Metriken und Testscenarien zum Testen Ihrer Hypothesen am Markt.
- Planen Sie einen ersten Durchlauf des Testprozesses.

#### 7. Outro

- Lassen Sie sich von Beispielen aus der Praxis inspirieren und motivieren.
- Stellen Sie individuelle Fragen und erhalten Sie praktikable Hilfestellungen und wertvolles Erfahrungswissen direkt von den Referenten.
- Erhalten Sie weiterführende Quellen und wertvolle Workshop-Materialien.

**Format**

Inhouse-Workshop

**Kosten**

Individuelles Angebot

**Zertifizierung**

Teilnahmeurkunde

**Kontakt**

[workshop@dmk-innovations.de](mailto:workshop@dmk-innovations.de)

**Website**

[www.dmk-innovations.de/workshops](http://www.dmk-innovations.de/workshops)