Modul 4: Geschäftsmodelle entwickeln – BMC I | Christhard Landgraf

Arbeitsaufgabe: Fallstudie

# Bitte analysiere Dein jetziges konkretes Wertangebot für Deine Kundensegmente.

Vorgehensweise

1. Clustere Deine Kunden in mehrere Segmente.  (siehe auch Chart 5)
2. Fasse Dein konkretes tägliches Wertangebot nach selbst gewählten Kategorien aus Artefakten und Tätigkeiten (z. B. Print, Web, Beratung …) zusammen
3. Ordne Deinen Kundensegmenten die realisierten Wertangebote zu.
4. Wenn Du Wertangebote anbietest, die Du noch bei keinem oder nur wenigen Kundensegmenten realisieren konntest, beschreibe Deinen Idealkunden dafür?