Unternehmensberatung
Weihenstephan

Die Digital Werkstatt

Entwicklung kundenzentrierter digitaler Geschäftsmodelle

Leistungsspektrum aus dem Bereich Strategieberatung

Unser Ansatz im Bereich Strategieberatung

Strategieberatung

Vermarktung

Betriebswirtschaftliche Analyse und Beratung

Personalentwicklung

Nachhaltigkeits-management

Technische Beratung

Wir nehmen Ihre Kunden in den Fokus und entwickeln darauf neue Geschäftsmodelle

Seit Jahren vollzieht sich die **digitale Transformation** unaufhaltsam, und erfasst durchgängig Gesellschaft, Politik und alle Wirtschaftszweige; sie macht ein Überprüfung des Status Quo der etablierten Geschäftsmodelle erforderlich (z.B. eCommerce- und CRM-Lösungen, Big Data Analysen, Online und Social Media Marketing).
Bei unserem zur Anwendung kommenden Geschäftsmodell-Entwicklungsprozess geht es darum, mit vertretbarem Aufwand und effizienten Prozessen, ein erfolgreiches Geschäftsmodell von der Identifikation der Idee ausgehend zu entwickeln, diese über eine Methodik zu validieren und schließlich bei Bedarf marktkonform aufzubauen.

Unser Vorgehen lässt sich hierfür in vier aufeinander folgende Module gliedern:

- Bestandsaufnahme
- Tiefenanalyse der Handlungsfelder, Definitionen von ‚Customer Journeys' & Geschäftsmodell
- Konzept-Entwicklung und Rapid-Prototyping
- Umsetzung bzw. Umsetzungsbegleitung

Je nach spezifischer Projekt-Definition ist die Anwendung von lediglich einer Auswahl der genannten Module für Ihre konkrete Aufgabenstellung in Betracht zu ziehen.

Die Digital-Werkstatt kompakt & konkret: Geschäftsmodell-Impulse und für das digitale Zeitalter

In nur 6 Wochen zu relevanten Ergebnissen und Impulsen gelangen

1 WERKSTATT-VORBEREITUNG
Bestandsaufnahme & Selbsteinschätzung

- Initialbriefing
- Rekrutierung von Unternehmens-Teilnehmern
- Erarbeitung Online-Fragebogen-Leitfaden
- Durchführung & Analyse Online-Befragung
- Benchmarking & Identifikation Digitalisierungsgrad

2 WERKSTATT-DURCHFÜHRUNG
Geschäftsmodell-Entwicklung/ „Canvas-Methode“

- Präsenztermin mit Unternehmens-Teilnehmern
- Identifikation oder Adaption von Geschäftsmodell-Ansätzen
- Schulung in kundenzentrischer Produktentwicklung durch konkrete Anwendung
- Wertangebots-Methodik

3 WERKSTATT-NACHBEREITUNG
Optionsraum & Handlungsempfehlung für mögliche nächste Schritte

- Ausformulierung der Präsenztermin-Ergebnisse
- Abschlusspräsentation mit Projektergebnissen (Benchmarking, etc.)
- Ableitung von möglichen nächsten Schritten
- Formulierung einer Handlungsempfehlung

Woche 1 | Woche 2 | Woche 3 | Woche 4 | Woche 5 | Woche 6

WERKSTATT-PROZESS
In nur 6 Wochen von der Idee zur konkreten Handlungsempfehlung
Individuelle Geschäftsmodell-Impulse fürs Unternehmen
Vermittlung und Anwendung agiler Methoden

© Unternehmensberatung Weihenstephan

Konkrete Ergebnisse:

- **Spiegel**: Wo steht das Unternehmen im Vergleich zum Wettbewerb und welche Disruptionsrisiken gibt es?
- **Geschäftsmodell**: Welche digitalen Geschäftsmodelle bieten sich an?
- **Methodik**: Wie entwickelt man neue Geschäftsmodelle und welcher Methodik wendet man an?

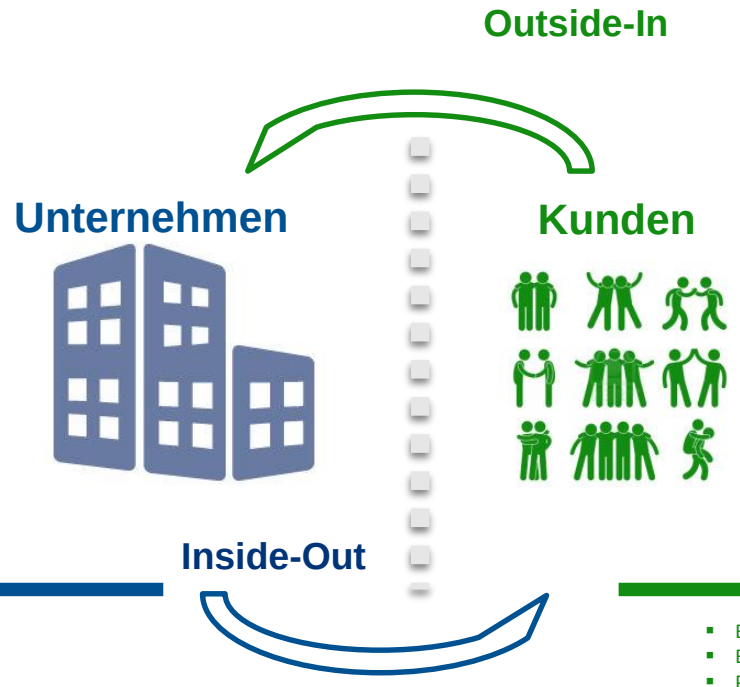
Kundenfokus = Erfolg versprechende Geschäftsmodelle durch Relevanz, Glaubwürdigkeit und Differenzierung

Erst die **Kombination von Innen- und Außenperspektive** ermöglicht eine umfassende Sichtweise auf den Status Quo und die Handlungsoptionen!

Interne Sicht

Relevanz ?
Glaubwürdigkeit ?
Differenzierung ?

Externe Sicht



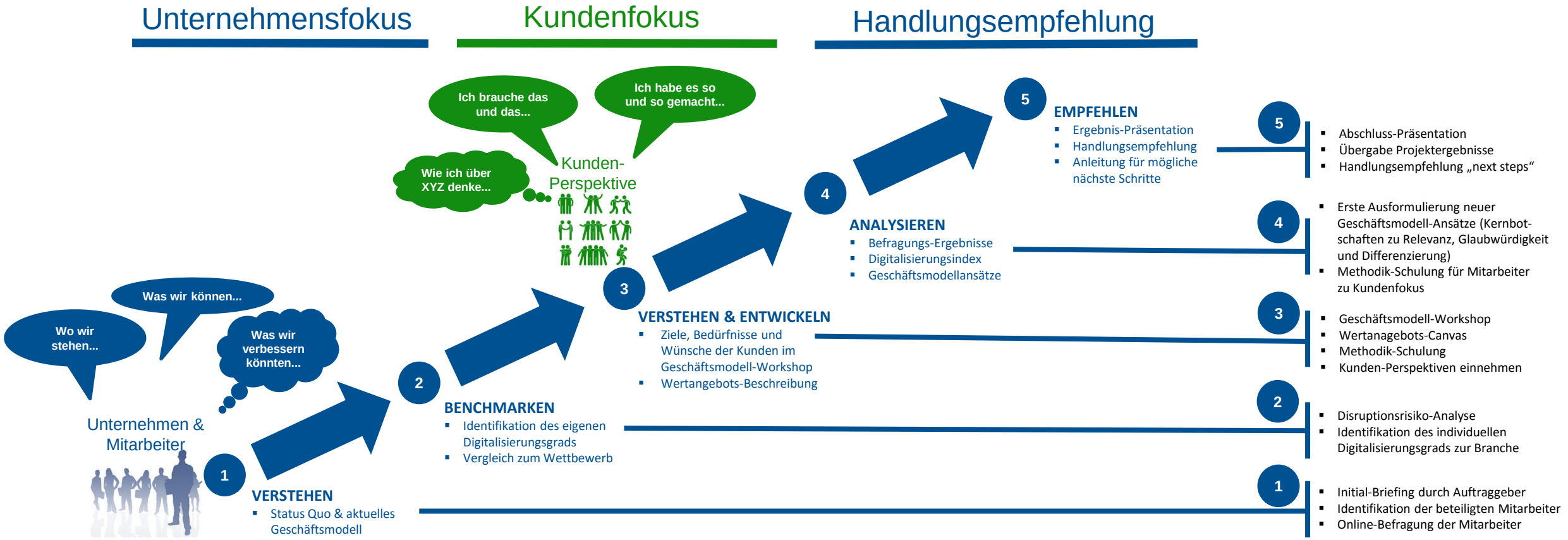
- Relevanz ✓
- Glaubwürdigkeit ✓
- Differenzierung ✓

- Basiert auf internem Wissen
- Produkt- und Business-Case-zentrisch
- Ohne Kundensicht: Nicht kundenzentrisch (zielt auf Wettbewerb – eher „red ocean“)

- Basiert auf echten Kundenfeedbacks
- Bedürfnis- und wertorientiert sowie mit stimmiger Geschäftsmodell-Logik
- Positives Kundenerlebnis im Mittelpunkt
- Mit Kundensicht: Wettbewerb ignorieren (eher „blue ocean“)

Ihren Status Quo und Ihre Kunden verstehen = relevantes Wertangebot systematisch entwickeln

Status Quo Ihres Geschäftsmodells und seine Adaption bzw. Entwicklung von neuen Wertangeboten sichern Relevanz für Ihr Geschäft!



Wir stellen für Sie das ideale Team zusammen

Kompetent, Erfahren und Zielorientiert

Unsere Berater sind hochqualifizierte Experten mit intensiver praktischer Branchen- und Projekterfahrung im Bereich Lebensmittel und Getränke, die ihr Know-how bereits mehrfach erfolgreich unter Beweis gestellt haben.

Gleichzeitig verfügen alle über vielseitige Einblicke in unterschiedliche Unternehmen der Branche und sind in der Lage Problemstellungen für Sie herauszuarbeiten, Lösungen zu formulieren und diese als individuelles Leistungspaket mit spürbarem Mehrwert für Sie umzusetzen.

Auf dieser Basis stellen wir – je nach Kundenbedarf und Problemstellung – unser Beratungsteam für Sie zusammen.

Einen Auszug aus unserem Beraterpool können Sie auf unserer Website einsehen:

http://www.weihenstephan-beratung.de/unsere-berater

Darüber hinaus kooperieren wir, wiederum je nach Projektanforderung, mit der weltweit agierenden Unternehmensberatung Deloitte, um auch auf länder- und marktspezifische Erfahrungswerte zurückgreifen zu können.

Referenzen über die letzten 40 Jahre

Kontakt

Unternehmensberatung
Weihenstephan

Hendrik Hobbhahn

Berater

Telefon: +49 8222 414 707-0
Fax: +49 8222 414 707-25

hendrik.hobbhahn@weihenstephan-beratung.de

www.weihenstephan-beratung.de

Follow us @UBWeihenstephan