

BMC für digitale Geschäftsmodelle & digitale Projekte

8. Kernpartner

- Welche Partner benötigen wir für unser digitalisiertes Geschäftsmodell?
- Mit welchen Unternehmen aus der IT-Branche lohnt sich eine Partnerschaft?
- Bietet uns ein digitales Netzwerk - z.B. SWS Digital - neue Partner?

7. Kernaktivitäten

- Gibt es Prozessbrüche?
- Welche Tätigkeiten können wir automatisieren?
- Welche Daten aus Prozessen können wir nutzen?

6. Kernressourcen

- Haben wir das erforderliche Personal?
- Welche digitale Infrastruktur ist für unser digitales Wertangebot erforderlich?
- Wie lassen sich digitale Ressourcen für unser Wertangebot nutzen?

2. Wertangebote

- Attacker: Was bedroht unser Geschäftsmodell? Welche anlogenen Produkte & Dienste werden durch digitale ersetzt?
- Welche unserer anlogenen Produkte & Dienste lassen sich digital ersetzen?
- Lassen sich bestehende Produkte und Dienste durch digitale Mehrwerte aufladen?
- Welche zusätzlichen digitalen Produkte & Dienste können wir am Markt platzieren?

4. Kundenbeziehungen

- Lassen sich Kundenbeziehungen automatisieren?
- Ist Self Service durch Kunden möglich?
- Welchen Nutzen können wir heute und zukünftig Kunden bieten?

3. Kundenkanäle

- Welche digitalen Distributions- & Verkaufskanäle können wir nutzen?
- Gibt es in der digitalen Welt neue Berührungspunkte mit Kunden?

1. Kundengruppen

- Schafft unser digitales Angebot neue Kundengruppen?
- Welche Kundengruppen kann ich heute nicht erreichen oder werde ich verlieren?
- Welche Daten fallen bei Kunden an, die wir nutzen können?
- Kann der Kunde in die digitale Wertschöpfung einbezogen werden?

9. Kostenstrukturen

- Haben unsere bestehenden Kostenstrukturen noch am Markt Bestand?
- Welche zusätzlichen Aufwände entstehen für neue digitalen Wertangebote?
- Sind diese Kosten einmalig bzw. wiederkehrend, fix bzw. variabel?
- Wohin entwickeln sich diese digitalen Mehrkosten kurz-, mittel- und langfristig?

5. Einnahmequellen

- Welche bisherigen Einnahmequellen sind durch die Digitalisierung bedroht?
- Welche neuen Erlösmodelle ergeben sich durch Digitalisierung oder aus digitalen Geschäftsmodellen?
- Ermöglichen uns digitale Bezahlssysteme alternative Formen der Einnahmen?