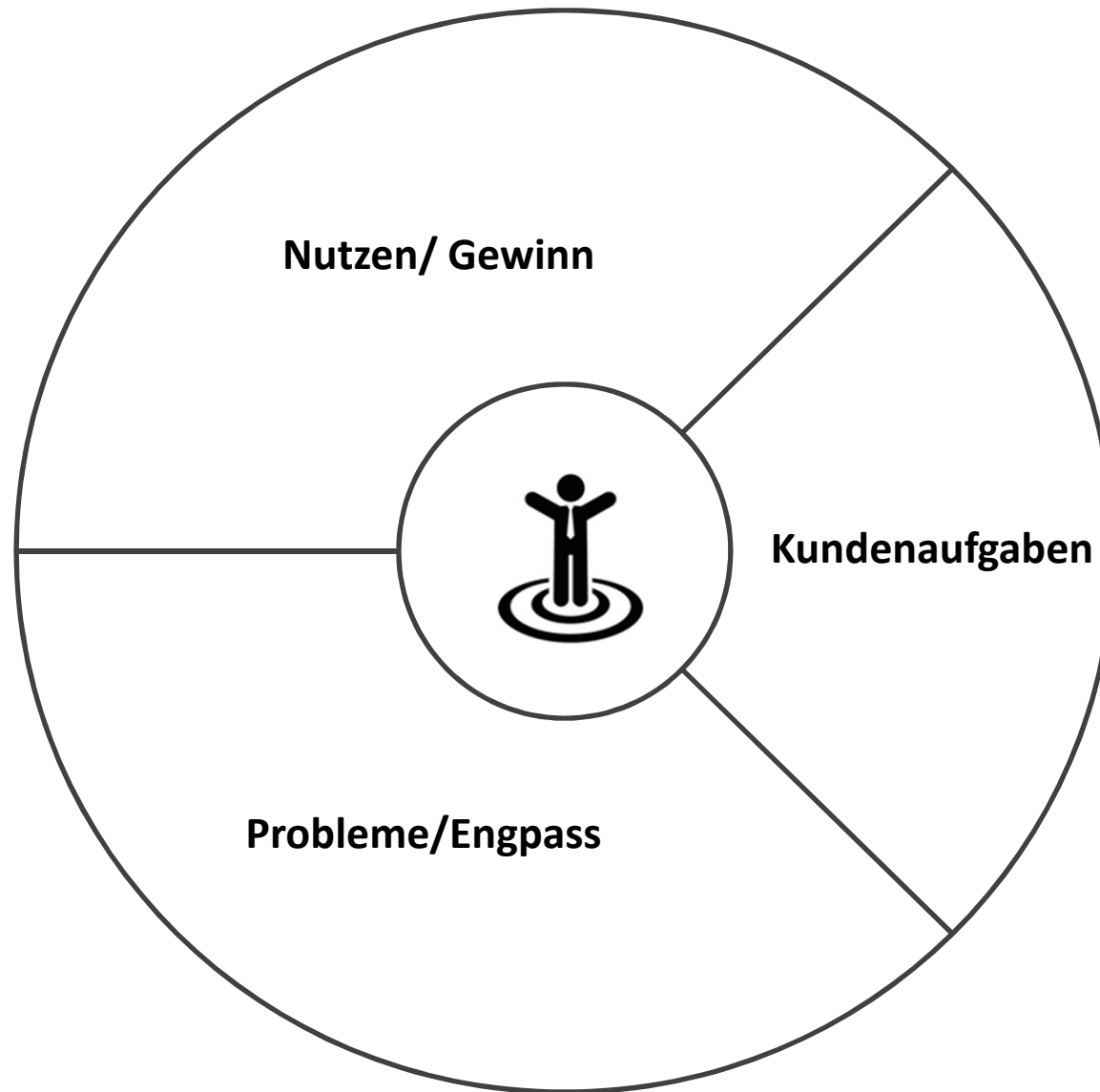




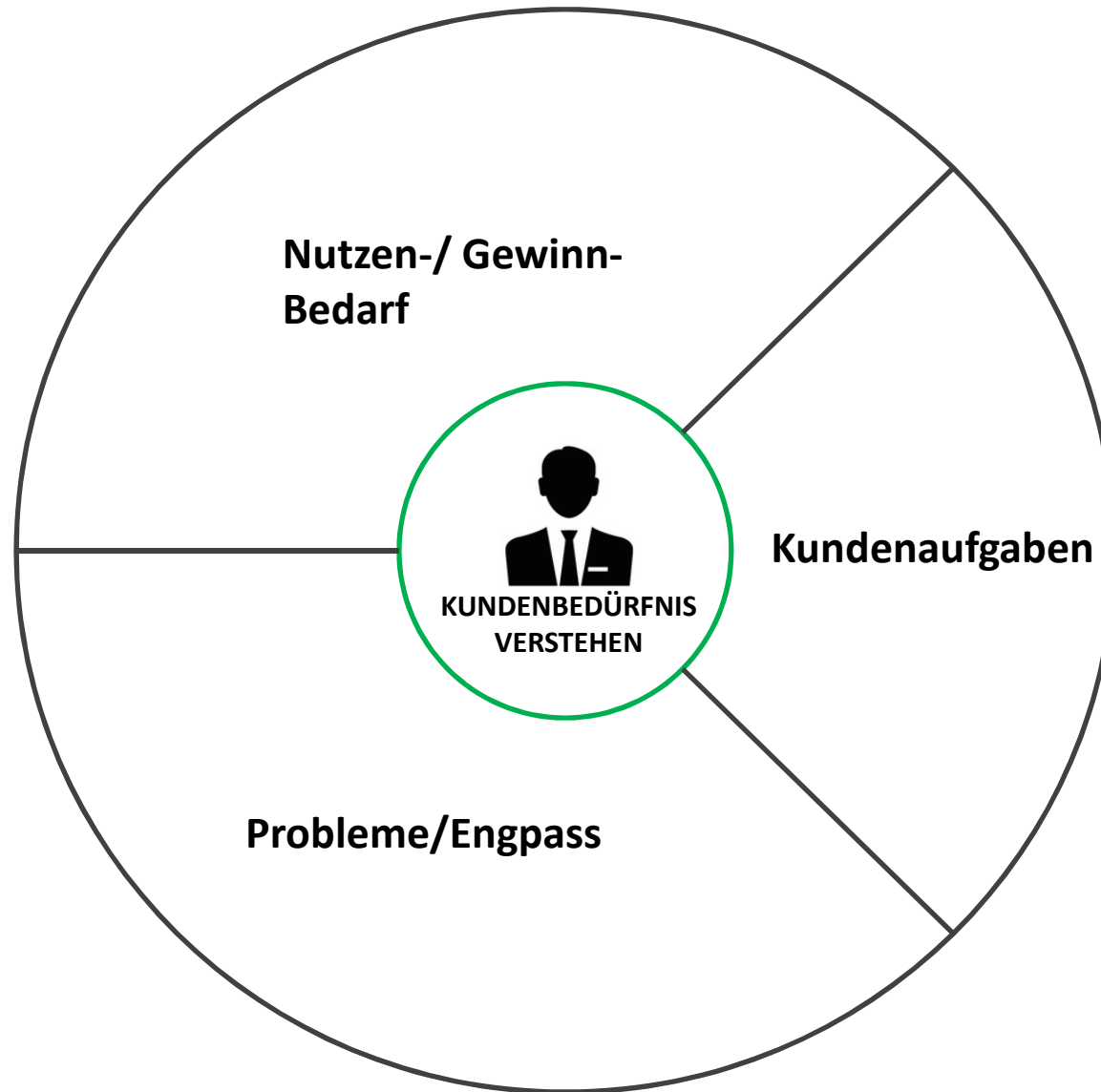
NUTZEN SCHAFFEN

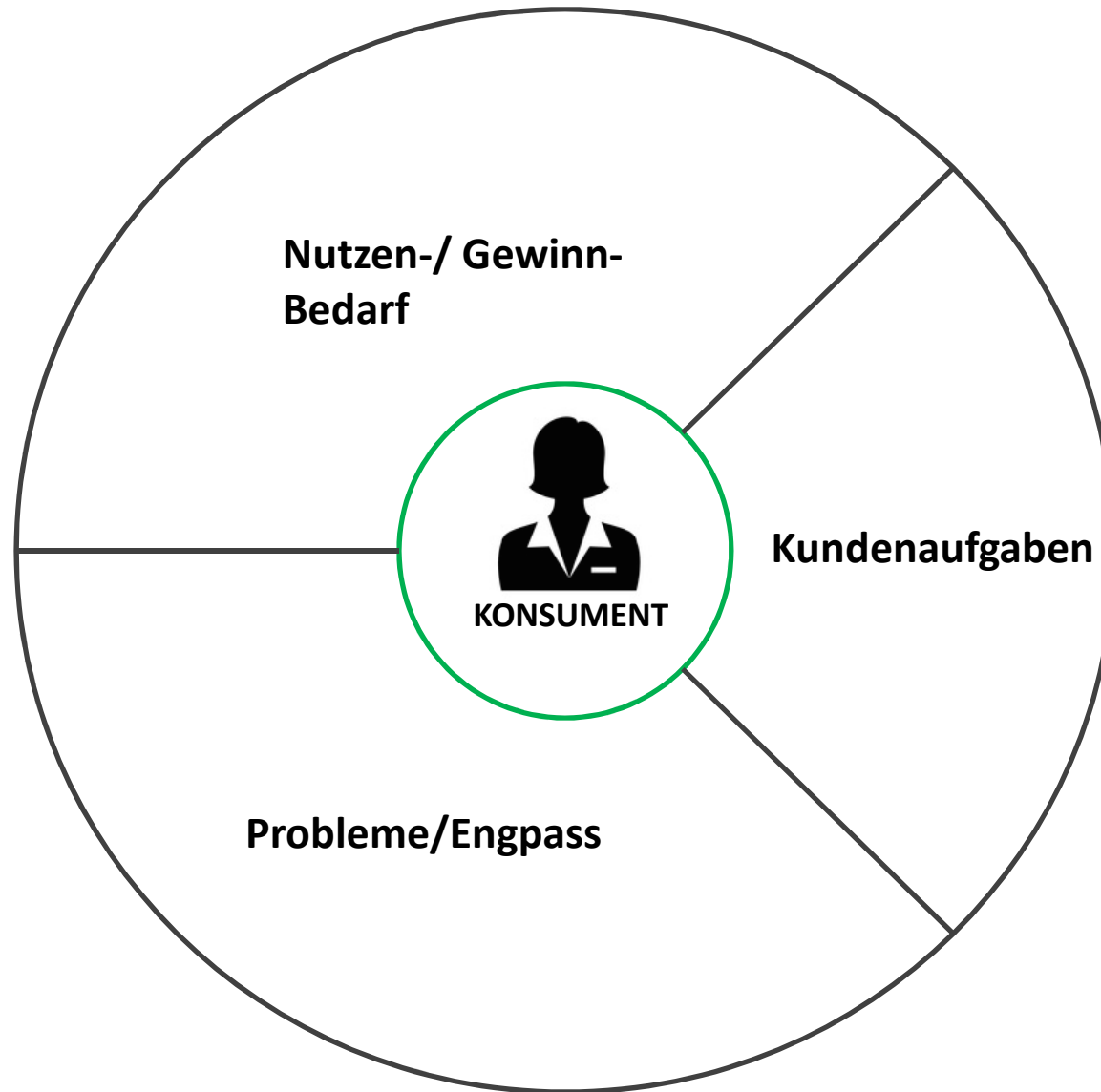


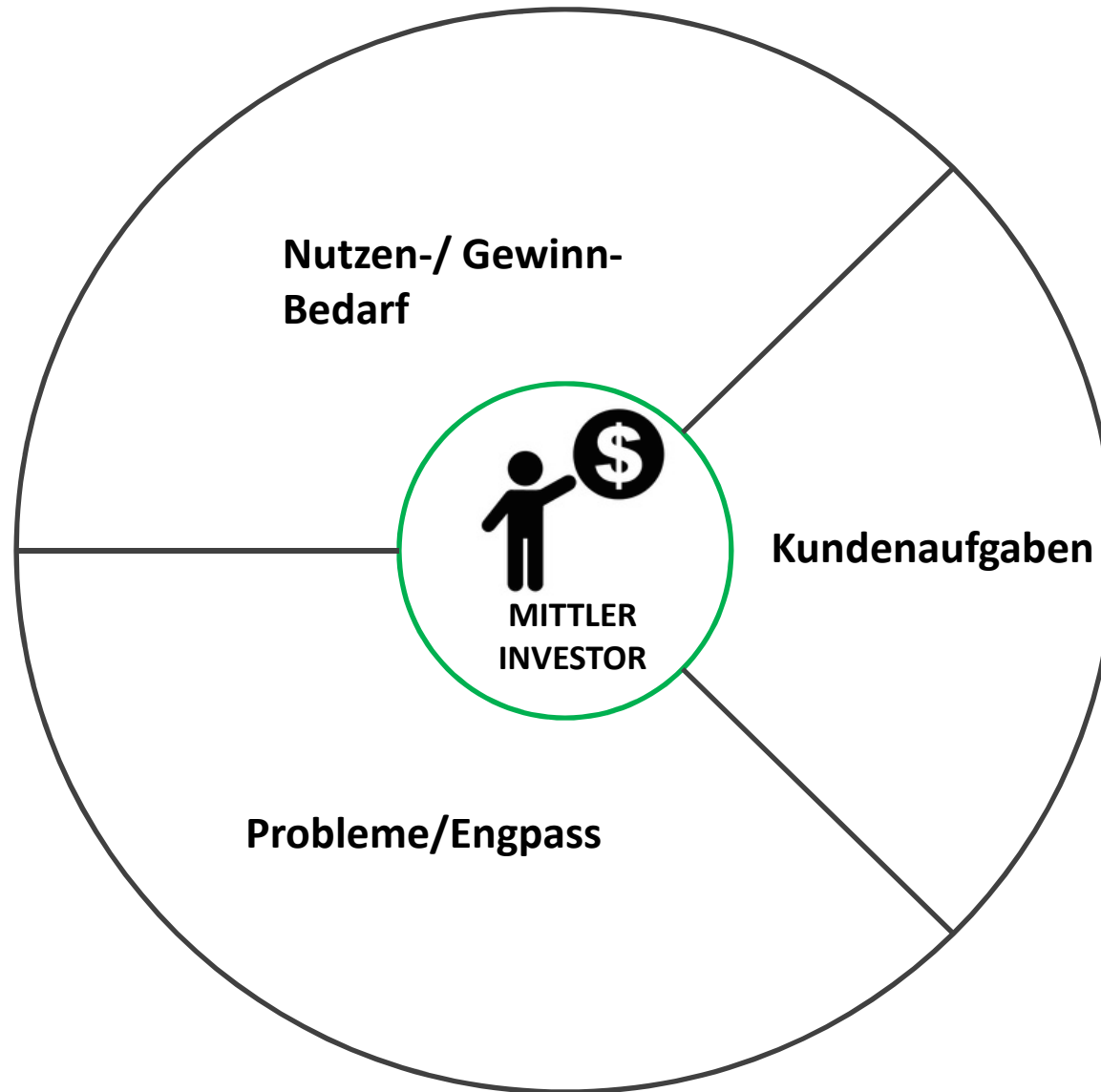
KUNDENBEDÜRFNISSE  
VERSTEHEN



**KUNDENBEDÜRFNISSE VERSTEHEN**







# Smart Business Modeling\*

1

## **Das eigene Potential entdecken:**

Stärken/Schwächen, Kernkompetenzen, Selbstverständnis, Schlüsselressourcen

2

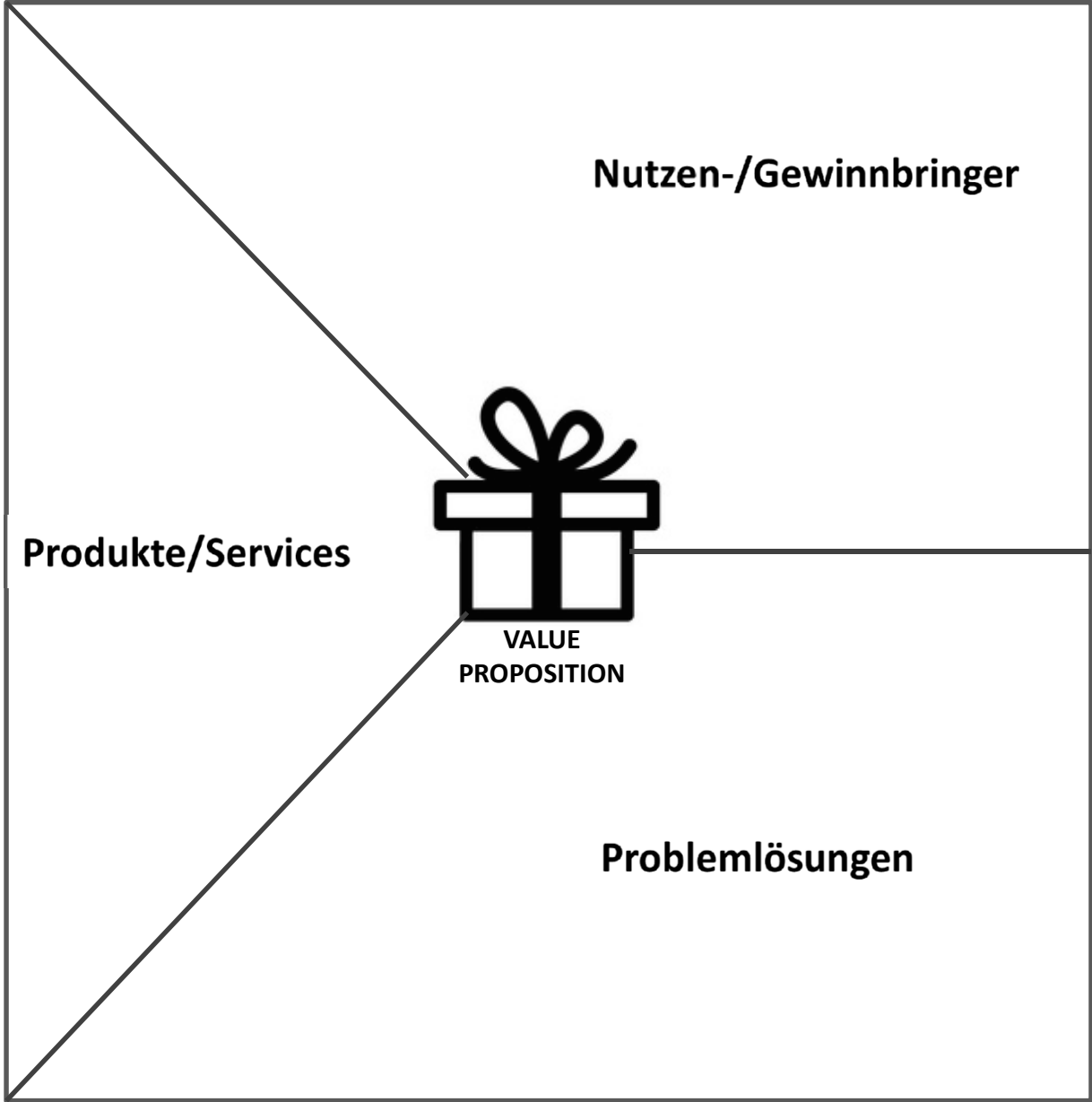
## **In den Kontext von Markt und Wettbewerb stellen:**

Kundenbedürfnisse, -beziehung, -segmente, aktuelle Marktentwicklung, Geschäftsfelder und Einnahmequellen, Partner

3

## **Ein wettbewerbsfähiges Profil mit relevantem Mehrwert entwickeln:**

Wertangebot, Produkt- und Preismodelle, Corporate Identity und Kommunikation, Schlüsselaktivitäten



Der Mehrwert für den Kunden

trägt auch den geschäftlichen Erfolg fürs Unternehmen ausmachen.

Um dem Kunden  
dauerhaft Mehrwert  
anbieten zu können,  
braucht es einen  
Mehrwert, den der Kunde bezahlt



Das individuelle Potential des eigenen Produkts/Unternehmens entdecken und in marktrelevanten Mehrwert und wirtschaftlichen Erfolg übersetzen

