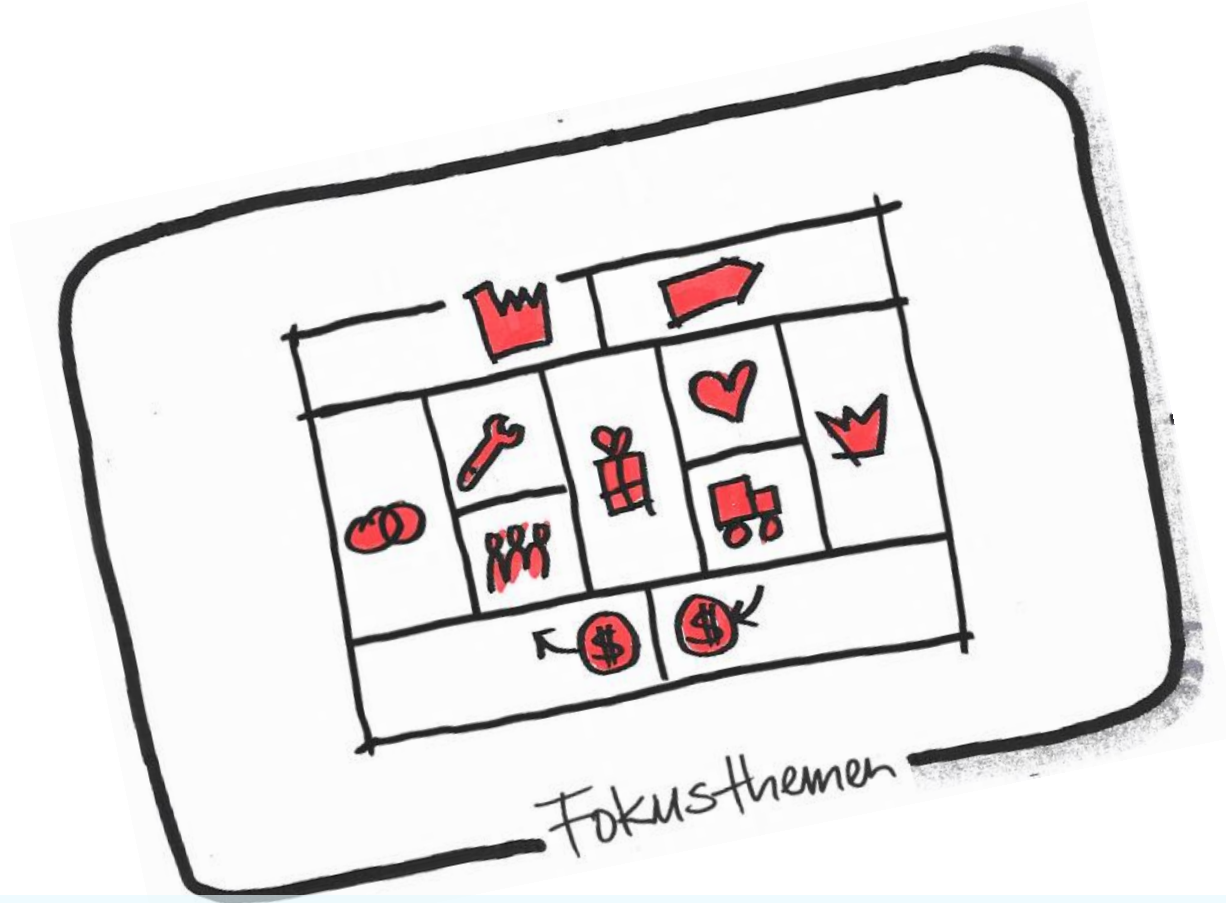


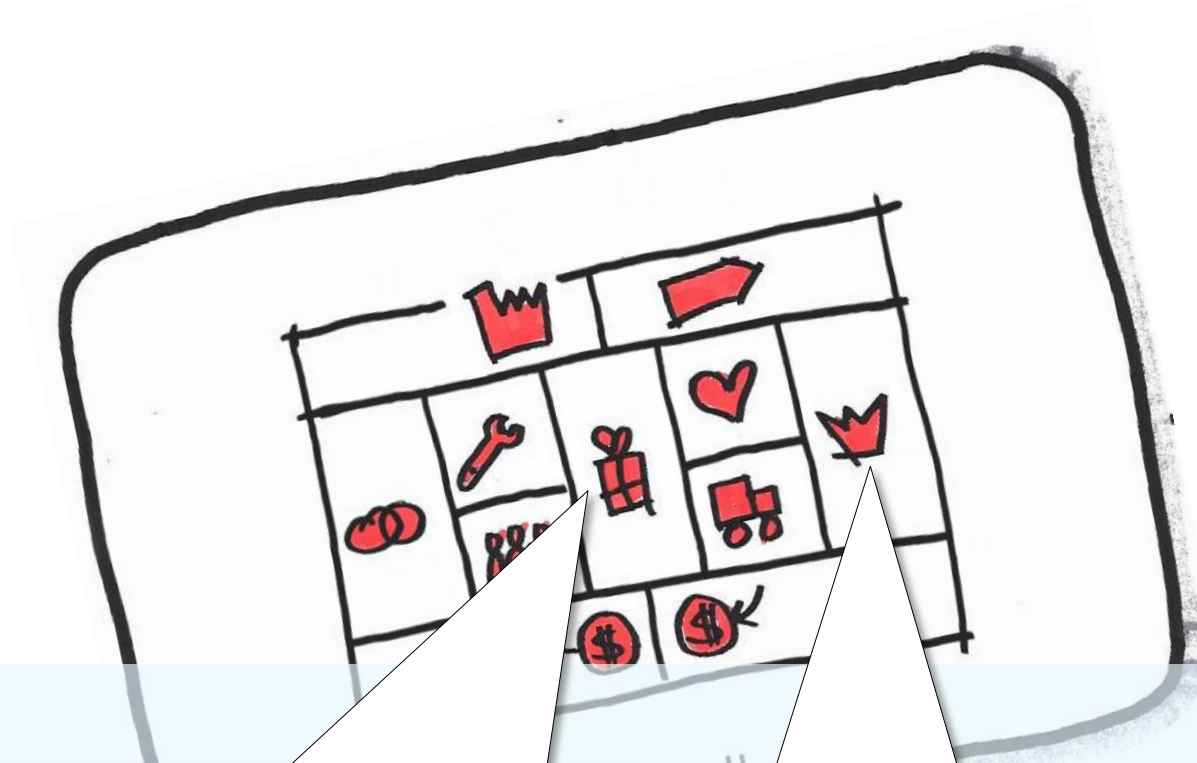
Design-Strategy





Das Businessmodell ist unsere **Grundlogik** eines Unternehmens für die **Design-Strategie**, die beschreibt, welcher Nutzen auf welche Weise für Kunden und Partner durch uns gestiftet wird (Wertangebote).

Wir legen dar, wie dieser **Nutzen in Form von Umsätzen an das Unternehmen zurückfließt**. Dieser Nutzen ermöglicht eine Differenzierung gegenüber Wettbewerbern, die Festigung von Kundenbeziehungen und die Erzielung eines Wettbewerbsvorteils.



### Produktionsaufwände (Costs) mit ...

- Partner-/ Lieferantenentwicklung / Vertragsdesign
- Haupt-Aktivitäten (Prozesse / Zusammenarbeit)
- Ressourcen-Allokation (Personal / Betriebsmittel)
- Umsatz / Kostenstruktur / Lean-Management

### Wertangebot (Values) mit ...

- Kunden- bzw. Nutzerexperience nach Segmenten
- Kundenbeziehung / -bindung / -pflege
- Kommunikations-/ Distributions-/ Verkaufskanäle
- Einnahmequellen / Vertragsgestaltung / Pricing

Ziele + Strategie

Produkte + Services

Partner +  
Ressourcen

Kunde  
Nutzer

Ziele & Strategie  
**wirksam machen ...**

... Kunden & Nutzer  
**besser einbinden**

... Produkte & Services  
**einfacher gestalten**

... Umsatz & Kosten  
**optimieren**

**Die 5 Haupt Fokusthemen** im  
Business-Modell nehmen wir unter  
die Lupe ...