



Workshop „Wertschöpfende digitale Transformation“

Der praktische Bezug zu Ihrem Geschäft?

Experten zweifeln kaum an den einmaligen Chancen der digitalen Innovation. Allerdings stellen sich Unternehmenslenker und Entscheider oft die Frage nach dem praktischen Bezug zum eigenen Geschäft. Welche Rolle spielt die digitale Transformation für unser Geschäft? Wie wird unsere Branche in fünf Jahren aussehen? Wie können wir die Veränderung für unser Unternehmen wertschöpfend gestalten?

Mit diesen und ähnlichen Fragen befassen sich Teilnehmer dieser Workshops.

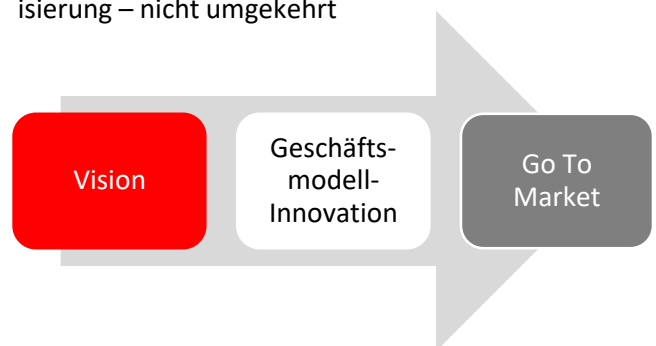
WerteFactory, die Plattform zur wertschöpfenden Gestaltung der digitalen Transformation, unterstützt zukunftsorientierte Unternehmen bei der praktischen Wahrnehmung der Chancen der digitalen Innovation.

www.WerteFactory.de

Für die glücklichen Gewinner der Veränderung

Teilnehmer dieser 3-tägigen firmen-spezifischen Workshops erleben praktisch, wie die Chancen der Transformation gezielt und wertschöpfend wahrgenommen werden können. Gemeinsam identifizieren wir die neuen Möglichkeiten zur Erweiterung der Geschäftsvision und entwickeln auf der Basis der neuen Vision das innovative Geschäftsmodell. Am dritten Tag geht es um geeignete Wege zur Umsetzung des neuen Geschäftsmodells und Gewinnung neuer Kunden.

Ihr Nutzen: Die Wertschöpfung Ihres innovativen Geschäftsmodells bestimmt die Ziele Ihrer Digitalisierung – nicht umgekehrt

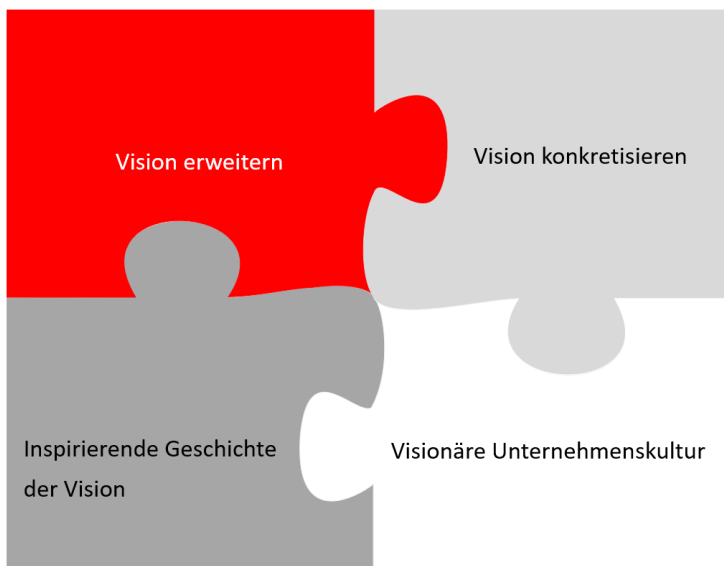




Workshop **Großartige Vision**

In Zeiten großer Veränderung erfordert die Zukunftssicherheit großartige Visionen. Daher entwickeln wir zu Beginn die großartige Vision Ihres Unternehmens in vier Schritten:

- Erweiterung Ihrer Vision auf der Basis der neuen Möglichkeiten der digitalen Innovation
- Konkretisierung und Bewertung der Erfolgchancen der erweiterten Vision anhand ausgewählter Frühindikatoren
- Erstellung der inspirierenden Visionsgeschichte, mit der einerseits die Nachhaltigkeit und Inspirationskraft der Vision überprüft und andererseits Leistungsträger, Team, Kunden, Partner und weitere Stakeholder zur aktiven Mitgestaltung der Veränderung gewonnen werden.
- Die Visionsentwicklung ist kein einmaliger Prozess. Daher behandeln wir gemeinsam die Grundelemente der visionären Unternehmenskultur



Termin: Individuell

Dauer: 1 Tag

Veranstaltungsort: Gem. Absprache

Teilnehmerzahl: Max. 12

Gebühren : 2.490.- € zzgl. MwSt



Workshop **Geschäftsmodell-Innovation**

Die Abbildung der Ziele der Visionsgeschichte durch das innovative Geschäftsmodell erfolgt in 3 Schritten.

- Mögliche Hindernisse der Branchenlogik identifizieren und infrage stellen. Welche klassischen Restriktionen und Gewohnheiten haben im digitalen Zeitalter ihre Relevanz verloren?
- Praktische Geschäftsmodell-Innovation durch kreative Kombination bewährter Geschäftsmodell-Muster. Die Einmaligkeit des Geschäftsmodells basiert auf der Kreativität dieser Kombination.
- Das enorme Wachstum erfolgreicher digitaler Innovatoren basiert u. a. auf erprobten Good Practices wie die Fehlerkultur. Im dritten Schritt überprüfen wir die praktische Eignung bestimmter Good Practices zur Steigerung der Erfolgchancen des neuen Geschäftsmodells.

Das Ergebnis dieses Workshops ist der individuelle Geschäftsmodell-Prototyp, der als Vorlage für die anschließende Digitalisierung und Transformation dient.

Branchenlogik infrage stellen

**Kreative Kombination bewährter
Geschäftsmodell-Muster**

Good Practices der digitalen
Innovatoren

Termin: Individuell

Dauer: 1 Tag

Veranstaltungsort: Gem. Absprache

Teilnehmerzahl: Max. 12

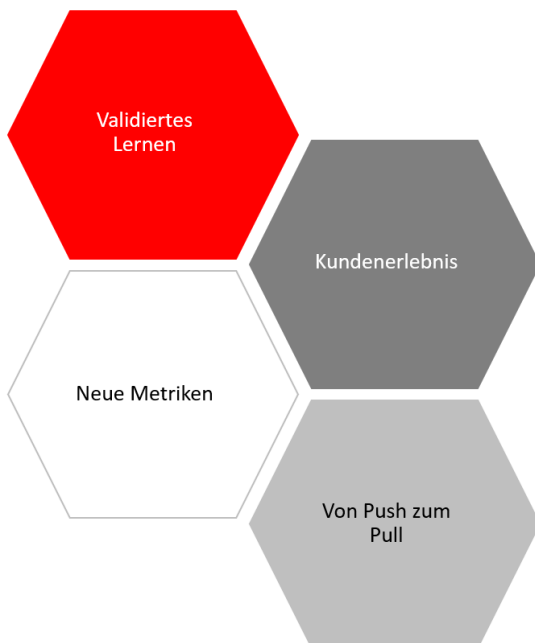
Gebühren : 2.490.- € zzgl. MwSt



Workshop **Go To Market**

Gezielte Geschäftsmodell-Innovationen führen oft zur Erweiterung des bestehenden Geschäftsmodells. Z. B. der Einstieg führender Automobilhersteller in das Car-Sharing Geschäft. Die Praxis zeigt, dass die Vermarktung der neuen Angebote selten mit den bestehenden Verfahren erfolgreich gestaltet werden kann. Wir behandeln diese Herausforderung in vier Schritten:

- Beim validierten Lernen geht es um den frühen Dialog mit potenziellen Kunden. Einerseits geht es um die frühzeitige Erkennung möglicher Schwachpunkte und andererseits um den Übergang der Vertriebskultur vom Produkt-Erklärer zum Kunden-Versteher.
- Im Fokus des Kundenerlebnisses steht die Frage, wie potenzielle Kunden positiv überrascht, sachlich überzeugt und emotional gewonnen werden können.
- Das bestehende und das neue Geschäftsmodell können selten mit den gleichen Metriken sinnvoll bewertet werden. Vorgestellt werden Methoden zur Definition geeigneter Metriken.
- Neue Geschäftsmodelle führen oft zur spürbaren Erweiterung der Zielgruppe. Mit den klassischen Push-Methoden können die neuen Potenziale kaum konsequent wahrgenommen werden. Daher behandeln wir geeignete Verfahren zum Übergang von Push zum Pull.



Termin: Individuell

Dauer: 1 Tag

Veranstaltungsort: Gem. Absprache

Teilnehmerzahl: Max. 12

Gebühren : 2.490.- € zzgl. MwSt



Firma:

Tagesworkshop **Großartige Vision**
Gewünschter Termin:
Ort:
Gebühren 2.490.- € zzgl. MwSt

Name:

Anschrift:

Tagesworkshop **Geschäftsmodell-Innovation**
Gewünschter Termin:
Ort:
Gebühren 2.490.- € zzgl. MwSt

Tel:

Tagesworkshop **Go To Market**
Gewünschter Termin:
Ort:
Gebühren 2.490.- € zzgl. MwSt

Email:

Hiermit beauftragen wir die markierten Workshops. Für Stornierungen bis 3 Wochen vor Veranstaltungsbeginn entfallen keine Gebühren. Bei späteren Stornierungen werden 80 % der Gebühren berechnet

Unterschrift _____

Anmeldung bitte an info@WerteFactory.de senden

WerteFactory
Gutleuthofweg 32 69118 Heidelberg
T: 06221-889744 info@WerteFactory.de
www.WerteFactory.de