

DIGITAL BUSINESS GENERATOR

BASISEBENE

DIGITALES/REALES KUNDENPROBLEM

Welches relevante Problem kann mit Hilfe digitaler Geschäftsprozesse besser gelöst werden, als mit bereits bekannten realen und/oder digitalen Lösungen und sind Kunden bereit, für eine solche Problemlösung von Anfang an auch zu bezahlen (Monetarisierung)?



DIGITALE GESCHÄFTSIDEE

Beschreibung der Geschäftsidee im Hinblick auf:

- Digitalisierungsgrad
- Innovationsgrad
- Massentauglichkeit
- Skalierbarkeit
- Nachhaltigkeit
- Expansionsfähigkeit

DIGITALER WERTSCHÖPFUNGSPROZESS

- Informationssammlung
- Informationsverarbeitung
- Informationsübertragung

ANGEBOTSEBENE

DIGITALER MEHRWERT

- Strukturierungswert
- Selektionswert
- Matchingwert
- Transaktionswert
- Abstimmungswert
- Kommunikationswert



DIGITALE PLATTFORM

- Digital Shop
- Digital Marketplace
- Digital Community
- Digital Procurement
- Digital Company



NACHFRAGEEBENE

DIGITALE ZIELGRUPPE

- Kundenidentifikation
- Kundenbedürfnisse
- Kundenprobleme
- Kundenvorteile
- Kundensegmente
- Kundenprofile



DIGITALES MARKETING

- SEM (SEO/SEA)
- Display-Marketing
- Viral-Marketing
- Social Media-Marketing
- Online-/Offline-PR
- Kooperationen

IMPLEMENTIERUNGSEBENE

DIGITALE GESCHÄFTSPROZESSE

- Digital Sales
- Digital Trading
- Digital Networking
- Digital Request
- Digital Customization
- Digital Offer
- Digital Search
- Digital Matching
- Digital Transaction
- Digital Aftersales



DIGITALE TECHNOLOGIE

- Internet
- Mobilfunk
- ITV
- Hardware/Software
- Datenbank/-struktur
- Workflow/Fulfillment
- Design/Ergonomie



DIGITALER GESCHÄFTSNAME

- Marken-/Unternehmensname
- Domainname/-adresse
- Markenassoziationen
- Markenwert/-konzept
- Markenpositionierung

FINANZEBENE

DIGITALE EINNAHMESEITE

- Erlösmodell
-
- Singular-Prinzip
- Plural-Prinzip
- Symbiose-Prinzip
- Erlössystematik
-
- Margenmodell
- Provisionsmodell
- Grundgebührrmodell



DIGITALE KOSTENSEITE

- Kostenarten, -stellen, -träger, -treiber
- Investitions-, Personal-, Betriebskosten
- Customer Acquisition Cost (z.B. Cost-per-Click/-per-Customer/-per-Order
- Make-or-Buy-Entscheidung/Outsourcing



DIGITALES GESCHÄFTSMODELL

- KPI-Struktur (z.B. Seitenaufrufe, Konversionsraten Umsatz pro Kunde)