MEILENSTEINE ZUM MARKTERFOLG

- Strategische Geschäftsfundamente -

Meilenstein #8: 6 Module für ein professionelles Geschäftsmodell

Das Geschäftsmodell definiert die unternehmerische Logik einer Firma und vermittelt ein ganzheitliches Verständnis über deren strategische Ausrichtung und instrumentalen Umsetzungsinstrumente auf Basis ihrer konstitutiven Grundsatzentscheidungen. Hierbei werden die erfolgstragenden Schlüsselfaktoren der Leistungserstellung und Leistungserbringung fokussiert herausgearbeitet und synoptisch als gesamtheitliches, interdependentes Wertschöpfungssystem dargestellt:

- Value Proposition (Leistungserbringung): Nutzen-/Leistungsversprechen gegenüber dem Markt;
  - Verantwortung: Wettbewerbsüberlegenheit in Wachstum und Wertschöpfung
  - Parameter: Leistungsangebot, Zielgruppen, Preismodell
- Operating Model (Leistungserstellung): Betriebsmodell
  - Verantwortung: Wettbewerbsüberlegenheit in Kunden-Mehrwert und Effizienz
  - Parameter: Value Chain, Kostenstruktur, Organisation

Das Geschäftsmodell als Management-Tool führt systematisch durch die Analyse der Schlüsselfaktoren auf Leistungserstellungs- und Leistungserbringungsseite in ihrer wechselseitigen Beeinflussung zu Transparenz über Optimierungspotenziale zwecks Erhöhung von Wettbewerbsdifferenzierung, Kundennutzen und Kosteneffizienz und damit der Wertschöpfungsfähigkeit des Unternehmens.