

Opportunity Canvas

Verstehen Sie Ihre Kunden, Nutzer und Herausforderungen, um diese in digitale Chancen zu verwandeln!

Themengebiet

Vorhaben/Projekt

Ansprechpartner/Verantwortlicher

<p>3. Kunden und Nutzer</p> <p>Stellen Sie sich die Frage, wer von den Lösungen profitieren kann. Hierbei können z.B. Mitarbeiter, Kunden oder Lieferanten in Betracht gezogen werden.</p>	<p>2. Probleme</p> <p>Identifizieren Sie die Probleme und Herausforderungen, die Ihre Kunden und Nutzer haben und die Sie mit Ihrer Lösung ändern möchten. Hierbei können z.B. ineffiziente Prozesse oder unzureichende Kommunikationsmöglichkeiten genannt werden.</p> <p>4. Aktuelle Lösungen</p> <p>Identifizieren Sie, wie Kunden und Nutzer heute mit den Herausforderungen umgehen und welche Vorteile Ihre Lösung im Vergleich zu bereits bestehenden Lösungen bietet.</p>	<p>1. Lösungsansätze</p> <p>Entwickeln Sie verschiedene Lösungen, welche die Herausforderungen lösen können. Hierbei können digitale Technologien wie z.B. Automatisierung, künstliche Intelligenz oder Cloud-Lösungen zum Einsatz kommen.</p>	<p>6. Vorteile und Mehrwerte</p> <p>Identifizieren Sie die potenziellen Vorteile und Mehrwerte, die durch die Lösungsansätze entstehen können. Hierbei können z.B. eine höhere Effizienz, eine bessere Kundenzufriedenheit oder eine höhere Flexibilität genannt werden.</p>	<p>7. Priorisierung</p> <p>Priorisieren Sie die Lösungsansätze, Vorteile und Mehrwerte nach ihrer Relevanz und Machbarkeit.</p> <p>8. Akzeptanzsicherung</p> <p>Identifizieren Sie Möglichkeiten, wie Kunden und Nutzer Ihre Lösungen entdecken und lernen diese zu verwenden.</p>
<p>5. Business Challenges</p> <p>Wie wirken sich die Herausforderungen von Kunden und Nutzern auf das Unternehmen aus? Was tritt für das Unternehmen ein, wenn Sie die Herausforderungen nicht lösen?</p>	<p>10. Budget</p> <p>Wie viel Geld ist Ihnen Ihre Lösung und die Arbeiten daran wert? Definieren Sie einen groben Wert, da Sie zu diesem Zeitpunkt noch keine konkreten Informationen für eine Planung haben.</p>	<p>9. Business Impact</p> <p>Identifizieren Sie die positiven Auswirkungen der Lösungen auf das Unternehmen. Berücksichtigen Sie die erwarteten Verbesserungen in den Geschäftsergebnissen, wie z.B. Umsatzwachstum, Kostenreduzierung oder Verbesserung der Kundenzufriedenheit.</p>		

