

# Opportunity Canvas

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

Themengebiet

Vorhaben/Projekt

Ansprechpartner/Verantwortlicher

<b>3. Kunden und Nutzer</b> Stellen Sie sich die Frage, wer von den Lösungen profitieren kann. Hierbei können z.B. Mitarbeiter, Kunden oder Lieferanten in Betracht gezogen werden.	<b>2. Probleme</b> 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.	<b>1. Lösungsansätze</b> 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.	<b>6. Vorteile und Mehrwerte</b> 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.	<b>7. Priorisierung</b> Priorisieren Sie die Lösungsansätze, Vorteile und Mehrwerte nach ihrer Relevanz und Machbarkeit.
	<b>4. Aktuelle Lösungen</b> Identifizieren Sie, wie Kunden und Nutzer heute mit den Herausforderungen umgehen und welche Vorteile Ihre Lösung im Vergleich zu bereits bestehenden Lösungen bietet.			<b>8. Akzeptanzsicherung</b> Identifizieren Sie Möglichkeiten, wie Kunden und Nutzer Ihre Lösungen entdecken und lernen diese zu verwenden.
<b>5. Business Challenges</b> 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?		<b>10. Budget</b> 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.	<b>9. Business Impact</b> 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.	

