



Digitale Geschäftsmodelle

Workshop zur wertschöpfenden Gestaltung
der digitalen Transformation

Der konkrete Bezug zu Ihrem Geschäft

Oft sind wir inspiriert von den Erfolgsgeschichten der digitalen Innovatoren. Dabei fragen sich viele Führungskräfte traditionsreicher Unternehmen zurecht nach dem konkreten Bezug zu ihrem Geschäft.

- Welche Risiken bedrohen unsere Branche?
- Welche Chancen und Potenziale ergeben sich für unser Unternehmen?
- Wie können wir diese Chancen gezielt wahrnehmen?
- Wer begleitet uns in die digitale Zukunft?

Die Veränderung aktiv gestalten

Zukunftssicherung mit bewährter Erfahrung

Unsere zukünftigen Initiativen basieren oft auf unsere bisherigen Erfahrungen. Dabei gehen wir davon aus, dass die bewährten Erfolgsfaktoren unseres Geschäfts und die Mechanismen unserer Branche sich nicht ändern werden. Im Zusammenhang mit der digitalen Transformation verfügen wir allerdings kaum über langjährige Erfahrungen. Es ist daher keineswegs gewiss, dass ausgesprochen unser Unternehmen und unsere Branche von der Welle der Disruption verschont bleiben. Dagegen herrscht Gewissheit darüber, dass die Potenziale der digitalen Innovation nicht auf uns warten werden.

Die Stärke der inneren Abwehrmechanismen

Unsere innere Stimme sagt, dass unsere Branche und unser Unternehmen besonders und einmalig sind. Daher bewegen uns die Erfahrungen bereits revolutionierter Märkte kaum. Unser bisheriger Geschäftserfolg lässt uns glauben, dass die Welle der digitalen Transformation an uns vorbei gehen wird. Wir optimieren bestehende Prozesse und digitalisieren unsere analogen Geschäftsmodelle. Dabei vertrauen wir darauf, dass die Wertschöpfung der Transformation und damit die Zukunftssicherheit unseres Unternehmens automatisch kommen werden.

Für die Gewinner der Veränderung

Ziel dieses Workshops ist es den Aufbau neuer digitaler Geschäftsmodelle für Sie erlebbar zu machen. Sie bekommen einen praktischen Überblick wie Ihr Markt revolutioniert werden kann und wie Sie die Initiative zum Wandel selbst ergreifen können ohne das Feld Ihren Marktbegleitern oder Branchenneulingen zu überlassen.

Der Workshop auf einen Blick

Im Rahmen dieses zwei-tägigen Workshops verschaffen Sie sich einen Überblick über individuelle Strategien zum praktischen Umgang mit den Chancen der digitalen Transformation für Ihr Unternehmen und Ihre Abteilung.

Zu den Schwerpunkten dieses firmenspezifischen Workshops gehören:

- Behandlung der Frage nach der Zukunft Ihrer Branche. Welche Bedrohungen und Potenziale stecken hinter der Veränderung? Welche Schlussfolgerungen können aus den Erfahrungen der Unternehmen in bereits revolutionierten Märkten wie Musik, Medien oder Touristik gezogen werden?
- Relevanz der digitalen Transformation für Ihr Unternehmen? Der geeignete Moment zur Initiative der Veränderung? Gestaltung des Wandels in vertretbaren Schritten?
- Worin unterscheiden sich digitale Geschäftsmodelle von der Digitalisierung analoger Geschäftsmodelle? Praktische Beispiele wie traditionsreiche Unternehmen mit digitalen Geschäftsmodellen ihre Zukunftssicherheit signifikant steigern.

Der Workshop auf einen Blick

Ihr Markt



- Risiken und Bedrohungen versus Chancen und Potenziale
- Neue Zielgruppen und Kundenanforderungen
- Disruptive Wettbewerber und Branchenneulinge

Ihr Unternehmen



- Zukunftssicherung durch Quantensprung statt Optimierung
- Die großartige Vision
- Das innovative Geschäftsmodell

Die Methode



- Visionsentwicklung: 1. Auswirkungen neuer Technologien auf Ihre Vision – 2. Bewertung der praktischen Erfolgchancen der neuen Vision – 3. Die inspirierende Geschichte der neuen Vision
- Geschäftsmodell-Innovation: 1. Herrschende Branchenlogik infrage stellen – 2. Geschäftsmodell-Innovation durch kreative Kombination bewährter Geschäftsmodell Muster – 3. Abgleich mit Good Practices der digitalen Innovatoren

Die Erkenntnis



- Es sind die Geschäftsmodelle, die die Gewinner der digitalen Transformation von ihren Marktbegleitern unterscheiden
- Geschäftsmodell-Innovation, digitale Geschäftsmodelle und digitale Transformation sind kein Hexenwerk
- Rechtzeitig die Initiative ergreifen, da die Potenziale der digitalen Innovation nicht warten werden

Digitale Geschäftsmodelle versus Digitalisierung analoger Geschäftsmodelle

Prozessoptimierung und Digitalisierung analoger Geschäftsmodelle

Entscheider vieler traditionsreicher Unternehmen sind mit dem Tagesgeschäft sowie der Optimierung und Digitalisierung ihrer Prozesse beschäftigt. Den Wandel der digitalen Transformation halten sie für einen vorläufigen Trend. Gerade die Führungskräfte erfolgreicher Unternehmen laufen Gefahr, sich durch die vollen Auftragsbücher bestätigt zu sehen und dabei die großartigen Chancen der digitalen Innovation zu verpassen.

Wertschöpfung digitaler Geschäftsmodelle

Beispiele aus der Praxis zeigen, wie mit digitalen Geschäftsmodellen der Quantensprung der Wettbewerbsfähigkeit erfolgreich gestaltet werden kann.

Unsere Überzeugung

Digitale Geschäftsmodelle machen den Unterschied. Die Digitalisierung dient als Mittel zum Zweck.

Unsere Differenzierung

Die Wertschöpfung der Vision und des Geschäftsmodells bestimmen die Ziele der Digitalisierung – nicht umgekehrt.



Digitale Transformation aus der Werkstatt

Dieser firmenspezifische Workshop wird im Werkstatt-Format durchgeführt, wobei die Teilnehmer zur Eigeninitiative motiviert werden. Sie erfahren wie Sie die digitale Transformation in Ihrem Unternehmen wertschöpfend gestalten können.

Der Workshop richtet sich an Unternehmenslenker, CDO, Entscheider und Leistungsträger innovativer Firmen, die sich mit der Wettbewerbsfähigkeit und Zukunftssicherheit ihrer Unternehmen beschäftigen.

Termin: Nach Absprache

Dauer: 2 Tage

Gebühren: 2.390.- € zzgl. MwSt

Anmeldung unter: info@SellPerformance.com



Glückliche Zeiten für die Gewinner und
Wertschöpfer der digitalen Transformation

SellPerformance
Gutleuthofweg 32
69118 Heidelberg
06221-8897-44
info@SellPerformance.com
www.SellPerformance.com

SellPerformance
Inspiring Sales Excellence