

## IDEE EINREICHEN

Business Model Navigator™ (BMN) -  
Dein Geschäftsmodell, kurz und knackig!

Der Business Model Navigator™ ist eine prozessorientierte Methodik zur Entwicklung von Geschäftsmodellen, die insbesondere bei der kreativen Ideenfindung und -konkretisierung eingesetzt wird. Er hilft Dir, alle relevanten Aspekte deines Geschäftsmodells strukturiert zu beschreiben und dient uns als erster Indikator für das Potential der Idee.

Plane Dir ca. 1 Stunde ein, um die Aspekte auszufüllen.



## BEISPIEL: BILLIGFLUGGESELLSCHAFT



### ② WAS bieten wir dem Kunden an?

Früher: Viele Zeitfenster in stadtnahe Destinationen inkl. Service

Heute: Wenige Zeitfenster ins Umland nur den Flug und Service separat (simple Beförderung von A nach B möglichst günstig)

### ① WER sind unsere Zielkunden?

Früher: Nur Kunden (Geschäftsreisende), die sich reguläre Linienflüge leisten können

Heute: Individuen (Privatreisende) in einem Low-budget Segment

### ③ WIE stellen wir die Leistung her?

Früher: Verkauf All-inclusive-Leistung

Heute: Durch den Onlineverkauf von Zusatzleistungen, ein Flugzeugtyp und möglichst effiziente Nutzung der Mitarbeiter

### ④ Wie wird WERT erzielt?

Früher: Hohe Verkaufserlöse durch geringen Wettbewerb

Heute: Alles low-cost; Zusatzerlös über teure Zusatzservices

## DEINE IDEE

Name deiner Idee

### Wer?

Jedes Geschäftsmodell spricht eine spezifische Kundengruppe an.

- Wer ist dein Kunde, wer ist die Zielgruppe?
- Was sind die wesentlichen Merkmale und Bedürfnisse meiner Zielgruppe?
- Welchen Markt (regional) wollen wir bedienen?



## Was?

Im nächsten Schritt ist es wichtig zu beschreiben, welcher Nutzen für die Zielgruppe generiert wird – das sogenannte Nutzenversprechen.

- Was biete ich an?
- Was hat der Nutzer/Kunde von meinem Produkt/meiner Dienstleistung?
- Welches Problem will ich lösen?

## Wie?

Um das Nutzenversprechen realisieren zu können, sind Prozesse und Ressourcen von Nöten. Hierzu gehören Produktion, Logistik, Marketing, Vertrieb und andere Betriebsprozesse.

- Wie erreiche ich meine Zielgruppe, was ist mein Vertriebskanal?
- Wie und wo erbringe ich die Leistung für meine Zielgruppe?
- Wen und was brauche ich dafür?

## Wert?

Kein Unternehmen kann überleben, ohne finanziell tragfähig zu sein.

- Wie verdienst Du mit Deiner Idee Geld?
- Wie erzielst Du Umsätze?
- Wofür fallen Kosten an?

## Allgemeines

Hat die Idee mit Sonne und/oder Lebensraum zu tun?

Welche Kernkompetenzen von Warema kommen zum Tragen?

Welche Umsatzpotentiale siehst Du langfristig für Deine Idee?

Dein Name

Deine E-Mail Adresse

Deine Telefonnummer

Idee einreichen