

# So erstellen Sie Ihr Business Model Canvas – Ihre Strategie auf einen Blick

Präsentiert von Jamie Hänni

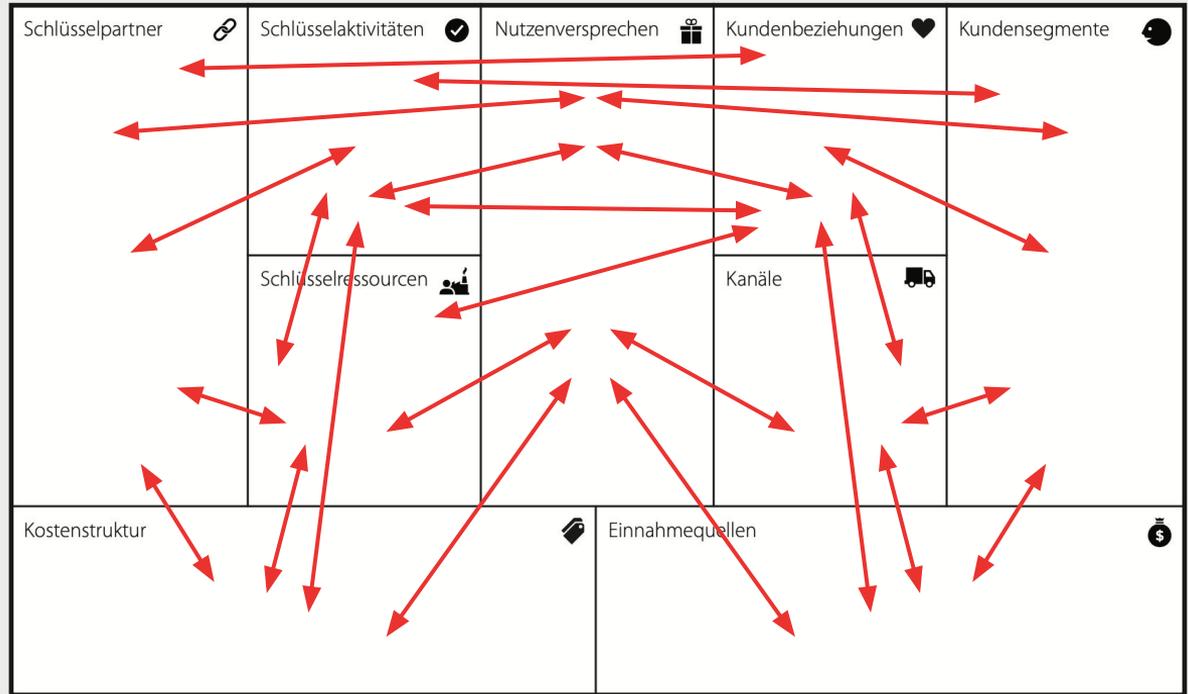
**31**

**Skalieren &  
innovieren**

# Alles ist verbunden

## The Business Model Canvas

Business-Idee: \_\_\_\_\_ Erstellt von: \_\_\_\_\_ Datum: \_\_\_\_\_ Version: \_\_\_\_\_



This work is licensed under the Creative Commons Attribution-ShareAlike 3.0 Unported License. To view a copy of this license, visit: <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94102, USA.

DESIGNED BY: Strategyzer AG  
The makers of Business Model Generation and Strategyzer

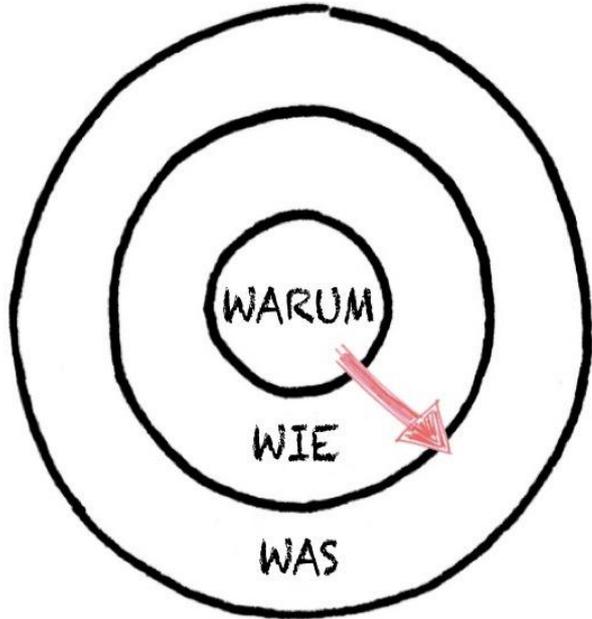
# Innovation kann überall stattfinden

## The Business Model Canvas

Business-Idee  Erstellt von  Datum  Version



# Kennen Sie Ihre Warum: fragen Sie sich 5x



Warum verkaufen Sie, was Sie verkaufen?

---

...

---

...

---

...

---

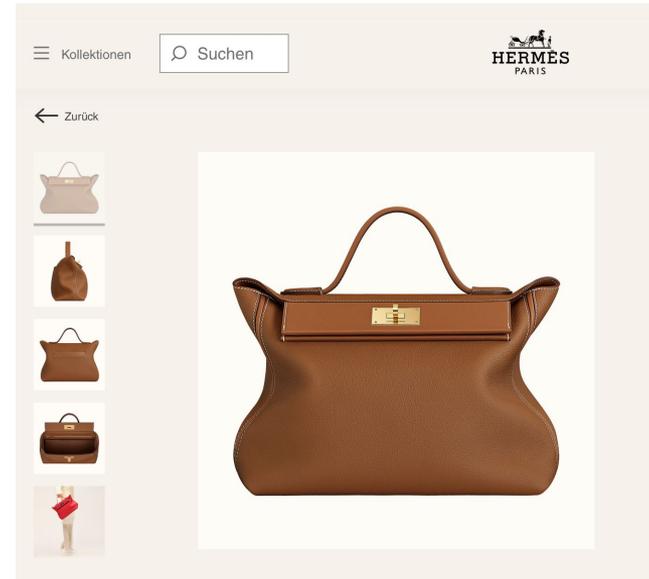
...

---

...

---

# Beispiel



# Über Ihre Einstellung zu Innovation



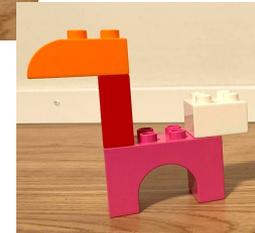
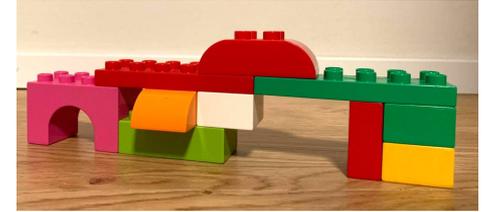
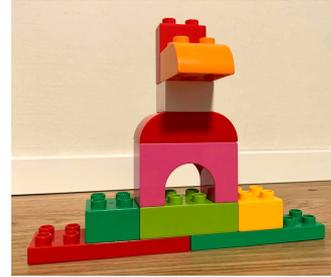
*Roman Wimmer*

Es gibt Leute, die haben ein paar Produkte, die jeder hat. Von 20 Leuten ist vielleicht einer bis ein halber mit was neuem. Der Rest kopiert sich einfach.

Nein, wir haben nicht Glück gehabt. Ich glaube auch nicht, dass der Mensch wirklich Glück hat in dem Sinne, dass er Glück hat, sondern er muss ja was machen, um dieses Glück zu bekommen.

Genauso, wenn du im Lotto gewinnst. Du musst einmal den Lottoschein nehmen, ausfüllen, zur Trafik gehen und einzahlen. Du hast ja de facto vorher schon was geleistet. Und wenn dann noch die Zahlen kommen, dann ist das ein Zusammenspiel von vielen Faktoren.

# Tipp: Können Sie „Lego-Steine“ in Ihrem Unternehmen kombinieren und variieren?



# Hinweis



KATEGORIEN: STRATEGIE  
#Geschäftsplan & Finanzen

24.08.2021

## Wie wir innovieren: Schauen Sie hinter die Kulissen von CopyCockpit. Von der ersten Idee bis zur Produkteinführung und Optimierung

Wie findet man eine gute Produktidee? Wie entsteht ein erfolgreiches Produkt? Und wie wird es anschliessend weiterentwickelt und optimiert?

Alle diese Fragen beantworten wir in diesem Webinar anhand eines persönlichen Beispiels: unser neuestes Produkt CopyCockpit.

Finden Sie heraus, wie die Idee eines Copywriting-Tools erstmals entstanden ist, wie wir das Produkt erfolgreich auf den Markt gebracht haben, und wie wir es nun laufend optimieren.

Im Webinar lernen Sie:

- Innovation in der Praxis. Ein Blick in unsere Küche. Sam Hänni, unser CEO, erklärt, wie unser neuestes Produkt, CopyCockpit, entstanden ist
- Wir besprechen, wie wir auf die Idee kamen, wie wir aus dieser Idee ein Produkt entwickelt haben, wie wir es nach dem MVP-Prinzip auf den Markt gebracht haben und wie wir das Produkt nun weiterentwickeln – gemeinsam mit unseren Kunden
- Nutzen Sie diese Gelegenheit, um Ihre Fragen zu stellen zur Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen, deren Vermarktung und zum Testen der Kundenreaktionen, und vielem mehr

Von der Idee, über den Launch, bis hin zur laufenden Optimierung eines erfolgreichen Produkts: In diesem Webinar teilen wir unser wertvolles Wissen und unsere jahrelange Erfahrung mit Ihnen.

### Nächstes Training



Fallstudie: Wie verbessert Kjarntan seinen Funnel nach der Launch-Phase weiter?

### Weitere Trainings

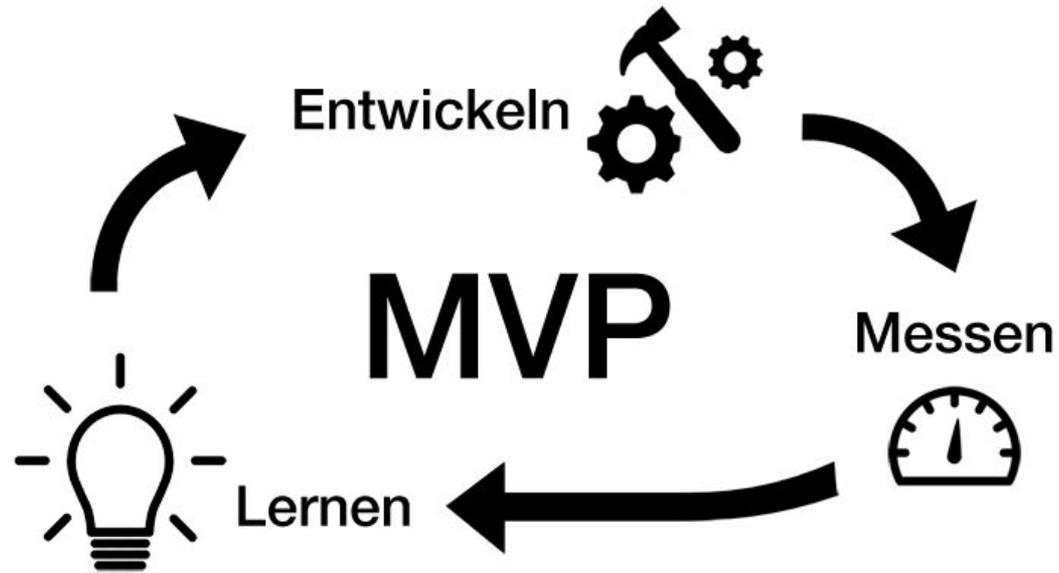


- Arbeitsgruppe & Praxisbeispiele: Wie organisiere ich mein...
- Arbeitsgruppe & Praxisbeispiele: Wie organisiere ich mein...
- Backoffice organisieren: So können Sie sich auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren...
- Backoffice organisieren: So können Sie sich auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren...
- Arbeitsgruppe & Praxisbeispiele: Von welchen Kanälen profitiert mein...
- Arbeitsgruppe & Praxisbeispiele: Von welchen Kanälen profitiert mein...
- Kunden online gewinnen und binden – die richtigen Kanäle für Ihr Unternehmen
- Kunden online gewinnen und binden – die richtigen Kanäle für Ihr Unternehmen
- Arbeitsgruppe & Praxisbeispiele: Wie viel soll Ihr Angebot kosten?
- Arbeitsgruppe & Praxisbeispiele: Wie viel soll Ihr Angebot kosten?

## Wie wir innovieren: Schauen Sie hinter die Kulissen von CopyCockpit. Von der ersten Idee bis zur Produkteinführung und Optimierung

August 2021

Interview mit Sam Hänni



# Skalieren

# Wichtigste Handlungsbereiche

1. **Menschen**

2. **Strategie**

3. **Ausführung**

4. **Bargeld**

# Wichtigste Handlungsbereiche

## 1. Menschen

Sind die Akteure (Mitarbeiter, Kunden, Aktionäre) zufrieden und ins Unternehmen eingebunden?

Und würden Sie sich jederzeit wieder für sie entscheiden?

## 2. Strategie

Können Sie die Strategie Ihres Unternehmens in einfachen Worten beschreiben – und erzielen Sie damit ein nachhaltiges Wachstum bei Umsätzen und Bruttomargen?

## 3. Ausführung

Laufen alle Prozesse ohne Drama und führen sie zur branchenführenden Rentabilität?

## 4. Bargeld

Haben Sie konsistente Bargeldquellen, die idealerweise intern generiert werden, um das Wachstum Ihres Unternehmens voranzutreiben?

# Das wichtigste: Gespräche mit Kunden



Wie geht es Ihnen?

... ..

Was ist los (in Ihrer Branche /  
Umgebung)?

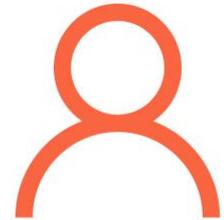
... ..

Was hören Sie über unsere  
Konkurrenten?

... ..

Was denken Sie über uns?  
< Starten - stoppen - behalten >

... ..



# Hinweis

SwissMadeMarketing 

## Online Academy

Skalieren Sie Ihr Unternehmen - welche Aspekte sollten Sie beim Wachstum berücksichtigen?

Präsentiert von Mireille van Reenen

KATEGORIEN: AUTOMATISIERUNG  
#Geschäftsplan & Finanzen

04.05.2021

### Skalieren Sie Ihr Unternehmen - welche Aspekte sollten Sie beim Wachstum berücksichtigen?

Das Ziel? Ihr bestehendes Unternehmen erfolgreich auszubauen.

Doch was ist der erste Schritt in Richtung Wachstum? Auf welche Aspekte müssen Sie sich beim erfolgreichen Skalieren Ihres Geschäfts konzentrieren? Und wie genau können Sie diesen Prozess mit Ihrer Führung positiv beeinflussen?

Im Webinar schauen wir uns diese wichtigen Fragen gemeinsam an und zeigen Ihnen, wie Sie die Erkenntnisse anschließend direkt für Ihr Unternehmen umsetzen können.

Diese Punkte behandeln wir im Webinar:

- Sie möchten Ihr Geschäft ausbauen, wissen aber nicht, wo Sie anfangen sollen
- Wie Sie Ihr Unternehmen führen, damit es wachsen kann und wird
- Die verschiedenen zu berücksichtigenden Aspekte: Mitarbeiter, Strategie, Ausführung und Bargeld
- Mit praktischen Tools für Ihr eigenes Unternehmen

Dieses hilfreiche Strategie-Webinar zeigt Ihnen, wie Sie sich durch gezielte Übung neue Fähigkeiten aneignen und Ihr Business zum Erfolg führen können.

Links, Checklists and Templates

 [Folien der Präsentation](#)

"Verne delivers more value per page than anyone else in the business!"  
— Henry McGovern, co-founder and Chairman of AmRest (WSE, EAT)

## Mastering the Rockefeller Habits 2.0

# SCALING UP

How a Few Companies Make It...and Why the Rest Don't

PEOPLE STRATEGY EXECUTION CASH

Winner of 8 International Book Awards

Verne Harnish  
and the team at Scaling Up

[Skalieren Sie Ihr Unternehmen – welche Aspekte sollten Sie beim Wachstum berücksichtigen?](#)

Mai 2021

SCALING UP

Mastering the Rockefeller Habits 2.0

# SCALING UP

Skalieren auch Sie!

Weshalb es einige Unternehmen packen...und warum andere stranden

PEOPLE STRATEGY EXECUTION CASH

Verne Harnish  
Hrsg. Nikolai Ladanyi und Ralph Chromik

Verne Harnish  
Hrsg. Nikolai Ladanyi und Ralph Chromik

# Ist Ihr Angebot skalierbar?

## The Business Model Canvas

Business-Idee: ... ..

Hintergrund

Back-Office,  
Prozesse, usw.

Lösung



Aufwand

Vordereingabe

Kunden

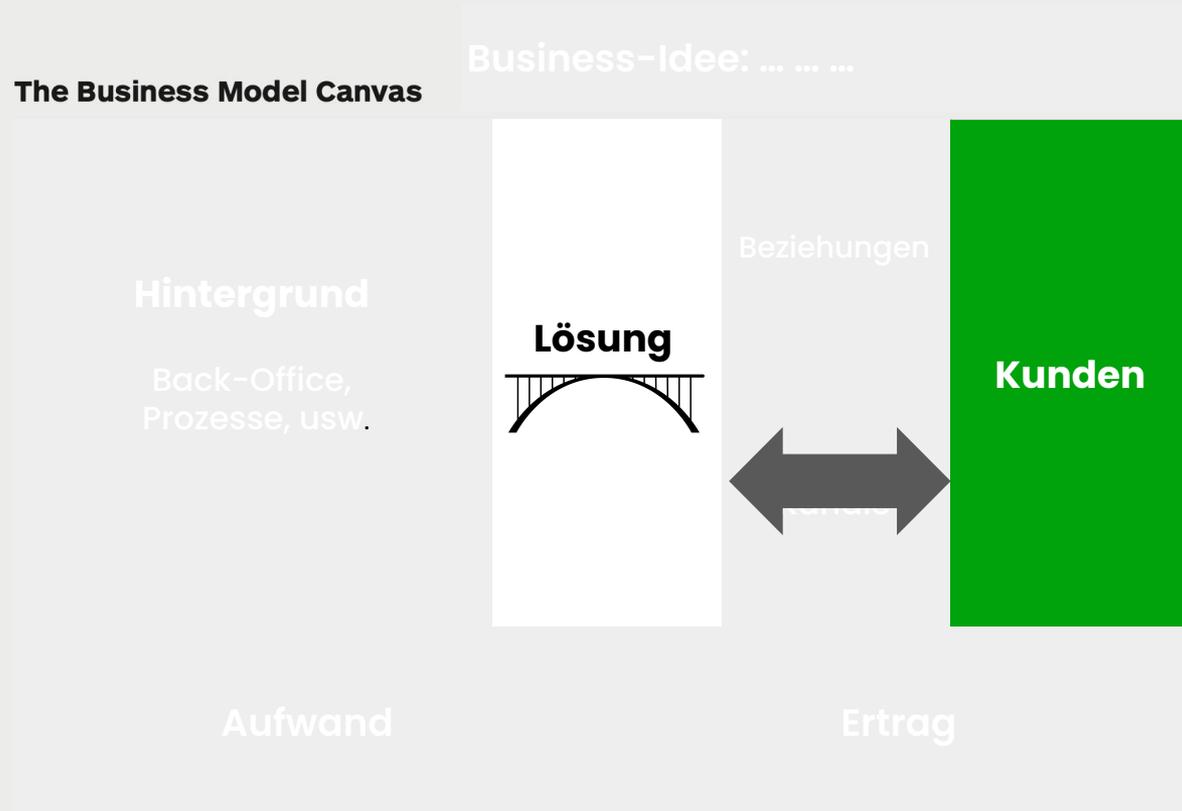
Erträge



This work is licensed under the Creative Commons Attribution-ShareAlike 3.0 Unported License. To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94102, USA.

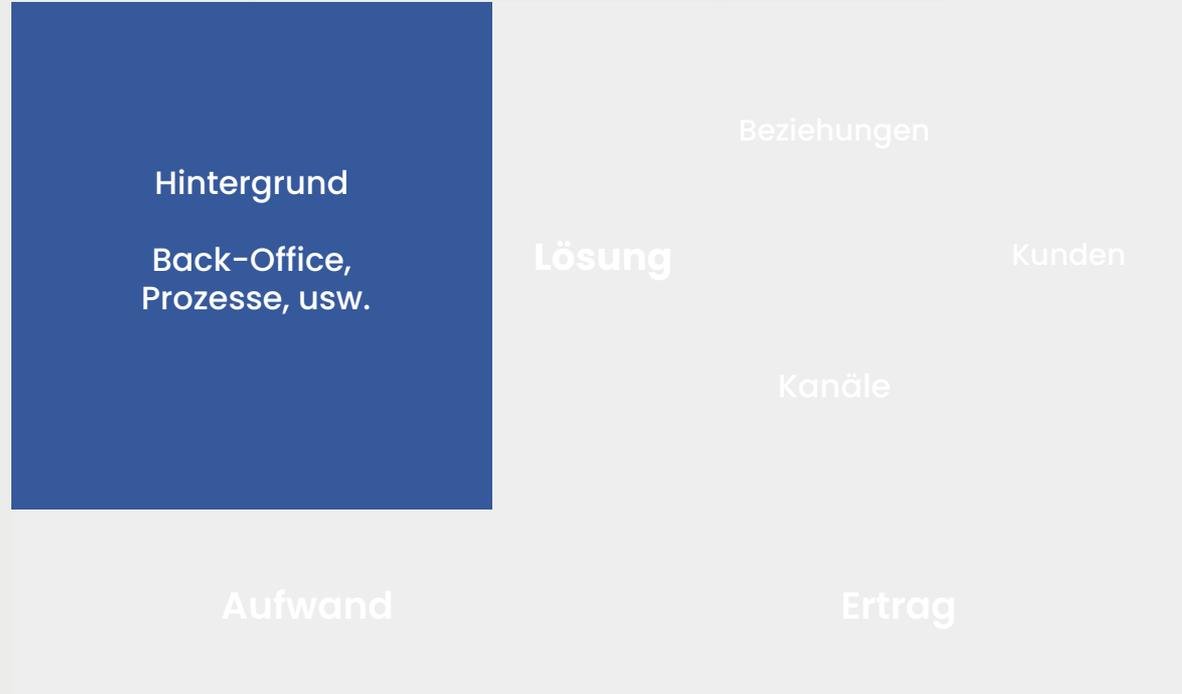
DESIGNED BY: Strategyzer AG  
The makers of Business Model Generation and Strategyzer

# Wenn Sie einige Änderungen vornehmen: passt es noch zu Ihren Kunden?



# Was müssen Sie in Ihrem Back-Office ändern, um skalieren zu können?

## The Business Model Canvas



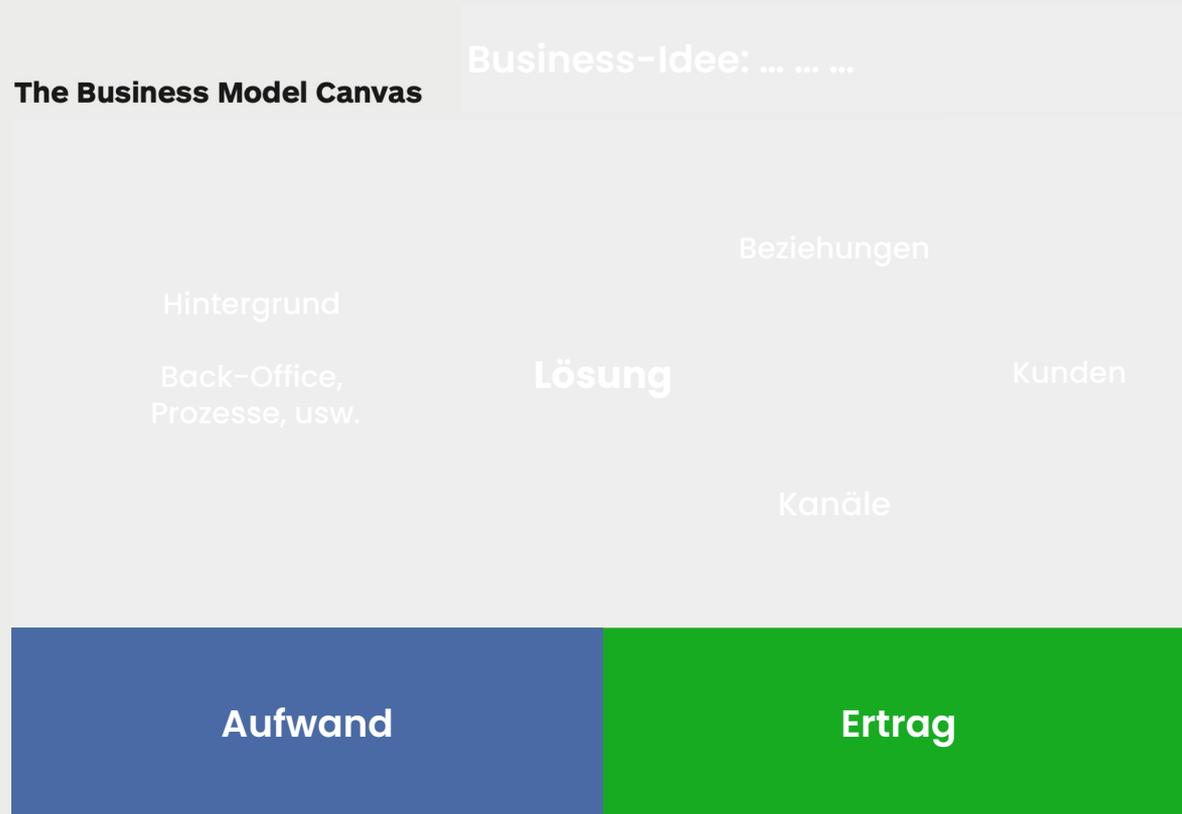
# Was können Sie...

Standardisieren

Automatisieren

Digitalisieren

# Skalierung bringt mehr Einnahmen. Was passiert mit den Kosten?



**Sie müssen nicht skalieren  
Nur wenn Sie es selbst wirklich wollen**

[support@swissmademarketing.com](mailto:support@swissmademarketing.com)