



Digital Economy und Business Innovation

Business Innovation Training: Iterative Business-Plan-Entwicklung

Mit diesem Training werden Ihnen alle Methoden an die Hand gegeben, um neue, innovative Geschäftsmodelle zu entwickeln und durch Prototypen in kürzester Zeit zu testen und zu iterieren.

Inhalt:

- Einführung in die Methodik „Business Modell Generation“
 - Was ist ein Business Modell und welche Variationen gibt es?
 - Wie kann ich ein Business Modell visuell darstellen?
 - Wie entwickle ich neue Business-Model-Ideen?
- Einführung in die Entwicklung von Prototypen für Geschäftsmodelle
 - Welche Prototypen-Arten sind für Geschäftsmodelle geeignet
 - Interaktive Übungsteile zum eigenständigen Erproben unterschiedlicher Methoden
- Einführung in die Entwicklung von Minimum Viable Products (MVPs) zur Validierung und Testen von Geschäftsmodellen
 - Was sind Minimum Viable Products?
 - Welche Methoden gibt es zur Erstellung von MVPs (Preis-Interview, Landing Pages, Testen via Online-Ads, Business Cases, Typeform, etc.)?
 - Strategien zur Validierung von Geschäftsmodellen
- Erfolgsmessung - unterschiedliche Methoden zur Erfolgsmessung von Geschäftsmodellen
 - Wie wird Erfolg im StartUp gemessen?
 - Einführung in das „Digital Innovation Playbook“
 - Einführung in die Erfolgsmessung via Customer Throughput Rate (CTR)
- Erfolgsbeispiele aus der Praxis
Wie Geschäftsmodelle in wenigen Tagen getestet werden können
- Präsentation von Geschäftsmodellen: Best Practice Beispiele
 - Wie kann ich Geschäftsmodelle überzeugend präsentieren?
 - Wie sieht ein typisches „Pitch Deck“ aus?
 - Interaktive Präsentationsübung von Geschäftsmodellen

Ziele:

Mit diesem Training werden Ihnen alle Methoden an die Hand gegeben, um neue, innovative Geschäftsmodelle zu entwickeln und durch Prototypen in kürzester Zeit zu testen und zu iterieren.

Nutzen:

- Überblick über unterschiedliche Typen von Geschäftsmodellen bekommen
- Methoden kennenlernen, um neue innovative Geschäftsmodelle zu entwickeln
- Prototypen-Methoden erlernen, um Geschäftsmodelle zu simulieren und zu testen
- Quantifizierung von Geschäftsmodellen erlernen, um neue Produkt- und Service-Ideen im eigenen Unternehmen besser verkaufen zu können
- Präsentationstechniken kennenlernen, um Geschäftsmodelle überzeugend zu präsentieren

Methodik:

Kurze Methoden-Inputs gefolgt von interaktiven Übungen, die es den Teilnehmern ermöglichen, die gewonnenen Kenntnisse direkt selbst auszuprobieren. Jeder Methodenteil wird durch einen separaten Reflexions-Block abgeschlossen, in dem der Einsatz der Methoden im eigenen Umfeld diskutiert wird.

Voraussetzungen:

Menschen, die für ihr jeweiliges Unternehmen neue Produkte und Services entwickeln oder solche Ideen gegenüber internen Stakeholdern überzeugend präsentieren möchten.

4- 20 Teilnehmer

Termine:

Dauer:

2 Tage

Kosten:

1.970,00€ Seminarpreis

Kosten Hinweis:

Die Seminargebühren werden pro Person zzgl. ges. MwSt. berechnet. Pausengetränke, teilweise schulungsbegleitende Unterlagen und eine kostenlose dreimonatige Nachbetreuung sind in den Seminargebühren enthalten. Firmenseminare auf Anfrage.

Ansprechpartner:

Angela Görwitz +49 (30) 700 150 53 0

Veranstaltungsort:

YellowPark TrainingsAkademie Uhlandstraße 165 - 166 D-10719 Berlin - Charlottenburg