

# E-BUSINESS-MODEL-GENERATOR

## BASISEBENE

### DIGITALES/REALES KUNDENPROBLEM



### DIGITALE GESCHÄFTSIDE

Welches relevante Problem kann mit Hilfe elektronischer Geschäftsprozesse besser gelöst werden, als mit bereits bekannten realen und/oder elektronischen Lösungen und sind Kunden bereit, für eine solche Problemlösung von Anfang an auch zu bezahlen (Monetarisierung)?

Beschreibung der Geschäftsidee im Hinblick auf:

- Digitalisierungsgrad
- Innovationsgrad
- Massentauglichkeit
- Skalierbarkeit
- Nachhaltigkeit
- Expansionsfähigkeit

## DIGITALER WERTSCHÖPFUNGSPROZESS

· Informationssammlung

· Informationsverarbeitung

· Informationsübertragung

## ANGEBOTSEBENE

### DIGITALER MEHRWERT



### DIGITALE PLATTFORM



- Strukturierungswert
- Selektionswert
- Matchingwert
- Transaktionswert
- Abstimmungswert
- Kommunikationswert

- E-Shop
- E-Marketplace
- E-Community
- E-Procurement
- E-Company

## NACHFRAGEEBENE

### DIGITALE ZIELGRUPPE



### DIGITALES MARKETING

- Kundenidentifikation
- Kundenbedürfnisse
- Kundenprobleme
- Kundenvorteile
- Kundensegmente
- Kundenprofile

- SEM (SEO/SEA)
- Display-Marketing
- Viral-Marketing
- Social Media-Marketing
- Online-/Offline-PR
- Kooperationen

## IMPLEMENTIERUNGSEBENE

### DIGITALE GESCHÄFTSPROZESSE



### DIGITALE TECHNOLOGIE



### DIGITALER GESCHÄFTSNAME

- E-Sales
- E-Trading
- E-Networking
- E-Request
- E-Customization
- eOffer
- eSearch
- eMatching
- eTransaction
- eAftersales

- Internet
- Mobilfunk
- ITV
- Hardware/Software
- Datenbank/-struktur
- Workflow/Fulfillment
- Design/Ergonomie

- Marken-/Unternehmensname
- Domainname/-adresse
- Markenassoziationen
- Markenwert/-konzept
- Markenpositionierung

## FINANZEBENE

### DIGITALE EINNAHMESEITE



### DIGITALE KOSTENSEITE



### DIGITALES GESCHÄFTSMODELL

- Erlösmodell
- 
- Singular-Prinzip
- Plural-Prinzip
- Symbiose-Prinzip
- Erlössystematik
- 
- Margenmodell
- Provisionsmodell
- Grundgebührmodell

- Kostenarten, -stellen, -träger, -treiber
- Investitions-, Personal-, Betriebskosten
- Customer Acquisition Cost (z.B. Cost-per-Click/-per-Customer/-per-Order)
- Make-or-Buy-Entscheidung/Outsourcing

- KPI-Struktur (z.B. Seitenaufrufe, Konversionsraten, Umsatz pro Kunde)

