



# Wie innovative Geschäftsmodelle EPU fit für den Wettbewerb machen

Mag. Michael Dell, CMC  
18:00 - 18:45 Uhr

Mag. Michael Dell, CMC



Warp-Innovation

+43 660 7284640

[michael@warp-innovation.com](mailto:michael@warp-innovation.com)

# Was ist ein Geschäftsmodell ?

---

Kundennutzen / Value Proposition (WAS)

+

Wertschöpfung (WIE)

+

Ertragsmodell (WER - WIEVIEL - WOFÜR)

# Geschäftsmodell - Innovation

- neue und angepasste Wege zum Erfolg kommt
- Einzigartigkeit sicherstellen; Erkennbarkeit erhöhen; Vergleichbarkeit reduzieren
- Rasche Anpassbarkeit sicherstellen
  
- bisher unerfüllte Kundenbedürfnisse befriedigen
- Bedürfnisse besser, einfacher, günstiger befriedigen

# Pains & Gains

- **Pains:** Was erzeugt beim Kunden Schmerzen und wie können diese Schmerzen gelindert werden (Pharmazeutika und Vitamine)
- **Gains:** Was erzeugt beim Kunden Freude und wie können Freudenstifter vergrößert werden?

Schmerzen	Schmerzmittel	Freuden	Freudenstifter

# Customer Journey - die Reise des Kunden

Positive Erlebnisse / Gefühle / Bereiche



Negative Erlebnisse / Gefühle / Bereiche

# Business Model Canvas - eine andere Darstellung

Kundenproblem – Wie gelöst? - USP

Warum bei mir?  
Warum nicht bei mir?

Eco-System  
Wege zum Kunden

Wer zahlt was  
wofür?

Einkünfte

Kosten