

owl maschinenbau e.V.

Digitalisierungs-Canvas

Designed For:

Designed by:
Workshop "Digitalisierung Konkret" Januar 2023

Datum:

Version:

<p>Prozesse & Organisation/ Transformation & Change</p> <p>Welche Prozesse sind betroffen? Wie müssen Prozesse ggf. vorbereitet bzw. verändert / optimiert werden? Welche Daten sind betroffen? Welche IT-Systeme sind betroffen?</p> <p>Welche internen Stakeholder sind zu involvieren? Welche Methoden wende ich an, was muss sich dafür ggf. im Unternehmen noch ändern? z.B. für Agilität oder Lean Development) Hat das Vorhaben die Unterstützung der GF und sind die Zielvorgaben deutlich kommuniziert?</p>	<p>Eigene MA</p> <p>Gibt es ein verankertes Zielbild oder eine gemeinsame Vision? Welche Stakeholder-Gruppen gibt es im eigenen Unternehmen, wie stehen diese zum Vorhaben? Welche Kompetenzen & Skills werden intern benötigt? Sind alle MA ausreichend qualifiziert? Brauche ich neue Mitarbeiter? Welche Schulungen /Weiterbildungen muss ich anbieten? Welche Mitarbeiter werden evtl. nicht mehr benötigt und welche Strategie verfolgen wir ggf.? (Qualifizierung, Versetzung, Freisetzung) Welche Ängste treten auf? Mit welchen Strategien begegnen wir ihnen?</p>	<p>Ziel des Vorhabens / Why, what</p> <p><i>Anders als beim BMC steht hier nicht der Kundennutzen als Ausgangspunkt in der Mitte, sondern eine Selbstbetrachtung. Das Unternehmen muss sich klar werden, welche Ziele es für sich selbst mit der betrachteten Digi-Initiative verfolgt.</i></p> <p>Warum führen wir diese Initiative durch? Welche Ziele wollen wir erreichen?</p> <p>Welchen Wert hat es für das Unternehmen? Wie wird es das Unternehmen verändern? Wie passt es in die Strategie?</p> <div data-bbox="1327 1058 1632 1291">  <p>SCHRITT VORHER:</p> <p>WHY KLÄREN! GEEIGNETES TOOL Z.B. DER GOLDEN CIRCLE: WHY - HOW - WHAT</p> </div>	<p>Angebote</p> <p>Welche Produkte & Leistungen bieten wir an? Wie gestalte und staffele ich mein Angebot? Was ist eine nachvollziehbare und für uns sinnvolle "Unit of Value"? Wie werde ich ein Teil der Wertschöpfungskette des Kunden? Welche Marktsegmente & Anwendungsfälle adressieren wir?</p>	<p>Kunden- & Nutzervorteile</p> <p>Wer ist mein Kunde/Nutzer? Welche Probleme und Aufgaben lösen wir mit unserem Angebot? Welchen "Wow"-Effekt bieten wir? (emotionaler Wert) Welches sind unsere Alleinstellungsmerkmale? Wie mache ich den Mehrwert und unsere USPs für den Kunden sichtbar? Wo stehen unsere Kunden und Nutzer, auf welchem Stand setzen wir an?</p> <div data-bbox="2527 1058 2844 1291">  <p>GEEIGNETES TOOL FÜR VORHERIGE ANALYSE Z.B. VALUE PROPOSITION CANVAS MIT PAINS & GAINS BETRACHTUNG</p> </div>
<p>Kosten</p> <p>Wie ist meine Kostenstruktur, wofür fallen Kosten an? (z.B. Personal, Dienstleistungen, Hardware, Betrieb) Was sind einmalige Investitionskosten und welche laufenden Kosten erwarten wir? Was sind fixe und was variable Kosten? Wovon hängen variable Kosten ab? Wie "skalieren die Kosten"? Was wird vom Kunden "erwartet", aber ungern bezahlt? Wie hoch sind ggf. die Kosten und wie sind sie im Ertragsmodell berücksichtigt?</p>	<p>ROI</p> <p>Wie sieht unsere ROI-Rechnung aus? Wie verhalten sich Kosten zu Einnahmen? Wie sieht unser (vereinfachtes) Ertragsmodell aus? Welche kaufmännischen Risiken gibt es? Was bin ich bereit zu investieren? Welche Kennzahlen sind relevant, wie kontrollen wir?</p>	<p>Einnahmen</p> <p>Für welche Leistungen würden Kunden bezahlen? Was ist der Kunde bereit zu zahlen? Wie "skalieren die Einnahmen"? Welches Abrechnungsmodell verwenden wir? (z.B. Einmalzahlung oder Subscription, pauschal oder pro Unit of Value?) Welche Daten haben "Geldwert" und können monetarisiert werden? Wie kann ich deutlich interne Kosten sparen?</p>		