

TRANSACTION-NETWORK CANVAS

FÜR EIN WACHSTUM IM SERVICE

Während unsere TN-Plattform einen Impact auf den EBIT, Digitalisierung und Kontinuität im Business schafft, sorgt TN-Consult für den Masterplan.

Sprechen Sie uns an für Ihren Masterplan.

Business Case extern / intern / Kunde

Eine kurze, prägnante und exakte Beschreibung der Geschäftsidee.

Was wollen wir für welche Nutzer tun? Welchen Wert wollen wir erschaffen?

Was sind Neuheiten, wie verbessern wir die Leistung, was sind Kundenwünsche, was erleichtert die Arbeit, was steigert unsere Marke/Image?

Die Welt des Nutzers

Nehmen Sie die Perspektive des Nutzers ein. Sei es interne Optimierungen, externe Anbindung oder für Ihre Kunden.

Definieren Sie mit dieser Sichtweise des Nutzers seine Welt und seine Sicht auf die Dinge.

Tipp: Hilfreich ist die Definition von Personas.

Typische Fragen:

- Welche Herausforderung hat er heute, um mit uns zu arbeiten?
- Welche Prozesse laufen zu langsam?
- Was begeistert ihn an unseren Services?
- Auf welchen wertschöpfenden Bereich beim Kunden wirkt sich die Lösung aus?
- Wieviel Zeit / Aufwände kann der Kunde dadurch einsparen?



Übernahme von Tätigkeiten

Welche (wertschöpfenden) Tätigkeiten werden beim Nutzer/Kunden übernommen oder beeinflusst?

Typische Fragen:

- Welche Tätigkeiten werden direkt oder indirekt beeinflusst?
- Welches Risiko übernehmen wir?
- Wo minimieren wir Risiken intern oder extern?
- Was muss der Kunde nicht mehr selbst durchführen?
- Welche Tätigkeiten / Prozesse können wir komplett automatisieren?
- Was kann der Kunde an uns auslagern?

Umsatz / Kostenreduktion

Was ist der Kunde bereit für diesen Mehrwert zu bezahlen?

Welche Kosten können wir intern dadurch reduzieren?

Typische Fragen:

- Welche Kosten werden beim Kunden positiv beeinflusst?
- Wie sieht eine (grobe) ROI – Betrachtung beim Kunden aus?
- Welchen Mehrwert in Gänze bietet unsere Plattform für den Kunden?
- Wie sind die Prozesskosten?

Preiskonzept

Wie kann das Preismodell gestaltet werden? Welche Kategorien eignen sich am besten dafür? Jede Business-Case kann verschiedene Mechanismen aufweisen.

Typische Fragen:

- Was für ein Modell würde der Kunden bevorzugen? Wie können Verträge und Laufzeiten sein? Beispielhaft sind folgende Modelle: for free, indirekt, Freemium, einmalig, Pay-per-x,
- Wie ist das Preiskonzept? Paketangebot, individuell, ... ?

Unsere Welt

Mit den eigenen Perspektiven: Welche Verbesserungen in Zeit, Geld, Prozess ergeben sich durch die Geschäftsidee? Wie sehen unsere Prozesse aus? Wie können wir das Leben des Kunden einfacher und komfortabler gestalten? Wo haben wir unnötige Verwaltungsprozesse?

Kosten

Welche Kosten intern, welche Kosten extern entstehen bei der Einführung und später im laufenden Betrieb?

Typische Kosten:

- Personalkosten
- Softwarelizenzen, Dienstleister, Subscription-Gebühr
- Versicherungen
- Infrastruktur