

## 2-tägiges Seminar

# GESCHÄFTSMODELLE

## methodische & kreative Er- & Bearbeitung

(Business Model Canvas / Value Proposition Canvas / Kano / Nutzenkurve / TRIZ Trends / ...)

Geschäftsmodell-Innovation bzw. Business Model Generation sind sehr oft genannte und behandelte Themen bei Innovationsveranstaltungen in den letzten Jahren. Die Variationsmöglichkeiten des Zusammenspiels der einzelnen Elemente eines Geschäftsmodells ermöglichen zahlreiche erfolgreiche Marktpositionierungen von (innovativen) Produkten und/oder Dienstleistungen. Dieses Denken in Geschäftsmodell-Varianten sowie die rasche Erprobung neuer Geschäftsmodell-Kombinationen am Markt scheinen die Erfolgsfaktoren in immer stärker umkämpften Märkten mit klarer zu definierenden Marktsegmenten zu werden.

Lernen Sie in diesem Seminar aktuelle Werkzeuge und Methoden zur Erstellung und zur Überarbeitung von Geschäftsmodellen kennen und erproben Sie diese Werkzeuge mit den Teilnehmerinnen und Teilnehmern. Lernen Sie Personen kennen, welche sich mit solchen strategischen Fragestellungen beschäftigen und nutzen Sie diese Chance Ihr persönliches Innovationsnetzwerk zu erweitern.

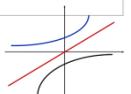
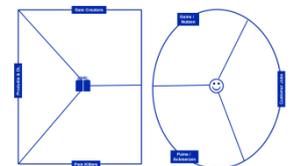
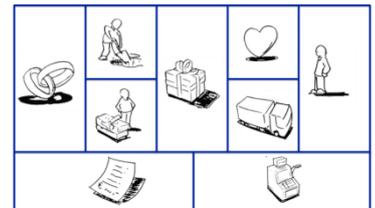
**Termin:** 11. & 12. Februar 2016 (Do. & Fr.)

**Ort:** INNOZET Innovationszentrum GmbH  
A-8144 Tobelbad, Paracelsusweg 1 (Raum Graz)

**Dauer:** 2 Tage; 09:00 – 17:00 Uhr

**Trainer:** DI Jürgen Jantschgi, Jantschgi C&R

**Kosten:** **640 €** (exkl. USt)  
inkl. Schulungsunterlagen  
exkl. Reise- & Übernachtungskosten



### Inhalte des Seminars:

- Geschäftsmodell-Landkarte (Business Model Canvas) © A. Osterwalder, Y. Pigneur
  - o Aufbau und die 9 Elemente der GM-Landkarte
  - o Möglichkeiten zum Aufbau und zur Umgestaltung der GM-Landkarte
- Kano-Modell und "WOW-Effekt"
- Methodische Betrachtungen des Elements "Wertangebote"
  - o Nutzenkurve (aus "Blauer Ozean") als Analyse-Werkzeug der Wertangebote
  - o Wertangebots-Landkarte (Value Proposition Canvas) von A. Osterwalder, et. al.
  - o 6 Suchpfade zur Umgestaltung der Nutzenkurve (Blauer Ozean)
  - o Trends der Technikentwicklung & S-Kurven Analyse (TRIZ)
- Erarbeitung von Geschäftsmodell-Alternativen



Für alle behandelten Methoden werden schrittweise Vorgehensmodelle vorgestellt und anhand von Praxisbeispielen die Anwendung der Methoden erprobt.

### Anfragen bzw. Anmeldung bitte bis 15. Jänner 2016 an:

DI Jürgen Jantschgi                      Jantschgi C&R / TRIZ Consulting Group  
 E: [office@jantschgi.at](mailto:office@jantschgi.at)                      M: +43 (0)676 9406476  
 I: [www.jantschgi.at](http://www.jantschgi.at)