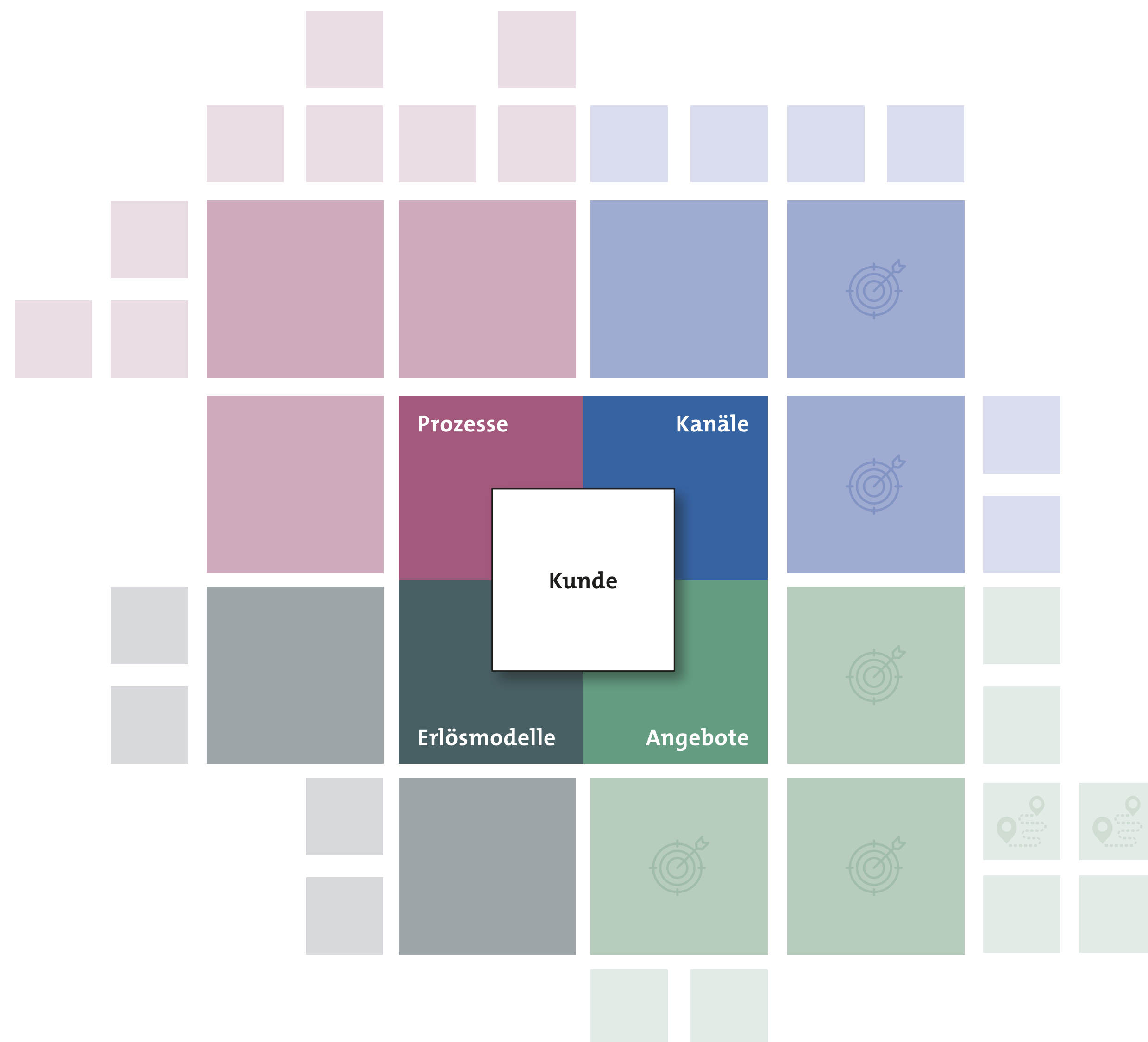


Wegweiser durch den „Digitalisierungs-Dschungel“

Das RKW-Digitalisierungs-Cockpit



Abläufe optimieren
Welche Ansatzpunkte bieten digitale Technologien, um bestehende Abläufe effizienter zu gestalten?



- Abläufe unterstützen
- Abläufe automatisieren
- Abläufe ersetzen

Steuerfähigkeit erhöhen
Kann die Erhebung, Vernetzung und Analyse von Daten die Steuerung der Maschinen-, Prozess- oder Unternehmensebene verbessern?

- Plan- & Reaktionsfähigkeit verbessern
- Selbststeuernde Prozesse
- Lernfähigkeit steigern

Grenzen sprengen
Lassen sich durch digitale Technologien und Medien Prozesse völlig neu denken oder neue Möglichkeiten erschließen?

- Externe Ressourcen erschließen
- Abläufe dezentralisieren
- Neue Möglichkeiten erschließen



Kundenkontakt herstellen
Welche neuen Möglichkeiten eröffnen Kommunikationsmedien und digitale Technologien, um den Kontakt zu Kunden herzustellen?



- Sichtbarkeit steigern
- Zugang sicherstellen

Beratung & Kauf unterstützen
Welche neuen Möglichkeiten eröffnen Kommunikationsmedien und digitale Technologien, um Beratungs- und Verkaufsprozesse zu verbessern?

- Vertriebsmitarbeiter & -partner unterstützen
- Usability & Selfservice verbessern

Kundenbindung stärken
Welche neuen Möglichkeiten eröffnen Kommunikationsmedien und digitale Technologien, um bestehende Kundenbeziehungen zu vertiefen?

- Kontakte aufrechterhalten
- Austauschbarkeit erschweren



Angebote aufwerten
Können digitale Technologien dazu genutzt werden, um bestehende Angebote weiterzuentwickeln?



- Angebote mit Dienstleistungen ergänzen
- Angebote funktional erweitern

Angebote individualisieren
Erlaubt die zunehmende Digitalisierung, Angebote stärker als bisher auf den individuellen Kundenbedarf zuzuschneiden?

- Kundenindividuelle Produkte gestalten
- Leistungen individuell konfigurieren

Neuartige Angebote entwickeln
Erlaubt es die zunehmende Digitalisierung, Produkte, Dienstleistungen oder ganze Geschäftsmodelle neu zu denken?

- Zugang & Daten vermarkten
- „Digitale Bedarfe“ befriedigen
- Angebote digital denken
- Wertschöpfungsketten neu definieren



Angebote als Dienstleistungen abrechnen
Können im Zuge der Digitalisierung manche Produkte nicht mehr (nur) über ihren Verkauf, sondern auch als Dienstleistung abgerechnet werden?

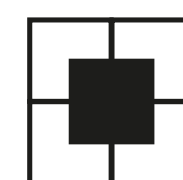


- Preise nutzungsunabhängig festsetzen
- Preise nutzungsabhängig festsetzen

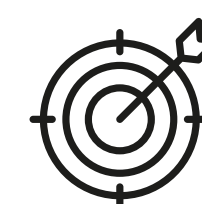
Preise dynamisch setzen
Erlauben es digitale Technologien, Verkaufspreise flexibler als bisher festzulegen?

- Preise selbstständig finden lassen
- Preise situativ setzen

Orientierungs- und Inspirations-Tool für einen gezielten Überblick über Digitalisierungsstrategien im deutschen Mittelstand, bestehend aus ...



4 Handlungsfeldern mit dem Kunden im Zentrum



11 typischen Stoßrichtungen



27 grundsätzlichen Lösungswegen, die durch reale Unternehmensbeispiele verdeutlicht werden

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages



Ihr Cockpit

Mit dieser „leeren“ Version des Orientierungsmodells geben wir Ihnen ein Arbeitsmaterial an die Hand, mit dem Sie Ihr Geschäftsmodell von morgen und damit Ihren individuellen Weg in die Digitalisierung entwickeln können.

Hier ist Platz für Notizen, Bilder, die Karten aus der Box und Klebezettel, mit denen Sie Wichtiges festhalten und weiter ausarbeiten können, beispielsweise:

- Fragen, Ideen, Probleme und strategische Herausforderungen als Ausgangspunkt
- Inspirierende Beispiele und andere Denkanstöße
- Strategische Stoßrichtungen und Lösungsansätze