

# KDM - Lernfeld 12

## LS 12.4: Digitale Produkte managen

Lernfeld	Bildungsgang	Ausbildungsjahr
LF 12: Unternehmen digital weiterentwickeln	Kaufleute für Digitalisierungsmanagement (KDM)	3

### Kompetenzformulierung

**"Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, im Team Geschäftsmodell und Geschäftsprozesse des Unternehmens zu analysieren und Vorschläge für eine marktgerechte digitale Weiterentwicklung zu erarbeiten."**

"Die Schülerinnen und Schüler planen auftragsbezogen die Reorganisation bestehender Prozesse, die Ausgestaltung neuer Prozesse sowie die digitale Weiterentwicklung des Geschäftsmodells. Dazu visualisieren sie den Ist-Zustand und erfassen Änderungs- und Optimierungsbedarf, unter besonderer Beachtung der Daten. Sie nehmen Referenzprozesse sowie Beispiele für digitale Geschäftsmodelle zur Hilfe. Sie richten ihre Lösung konsequent am Nutzen der internen und externen Kunden aus und beachten Datenhoheit sowie Schutzrechte."

Curricularer Bezug	Titel der Lernsituation (Kurzfassung)	Geplanter Zeitrichtwert
Rahmenlehrplan für Kaufleute für Digitalisierungsmanagement in der Fassung vom 13.12.2019, S. 25	12.4: Digitale Produkte managen	12 Unterrichtsstunden

### Handlungssituation

Der Kunde "Fitness 365 GmbH" hat seine Plattform erfolgreich in das Unternehmen integriert. Die Prozesse im Unternehmen wurden weiter digitalisiert und stehen unter regelmäßiger Beobachtung zwecks ständiger Optimierung. Die Geschäftsführerin möchte das digitale Angebot weiter vergrößern, um über die Standorte hinaus Kunden zu generieren. Die ChangelT GmbH wird gebeten eine Marktübersicht zu erstellen, wo digitale Produkte angeboten werden können, wie die finanzielle Seite dabei aussieht und welche Kennzahlen und andere Faktoren einen Einfluss auf die weitere Vermarktung haben können.

### Handlungsergebnis

- **Übersichtsmatrix** für Anbieter digitaler Produkte

## Vorausgesetzte Fähigkeiten und Kenntnisse

- Nutzwertanalyse

## Handlungskompetenz

	<b>Handlungskompetenz (Fachkompetenz und Personale Kompetenz)</b>	<b>Inhalte</b>	<b>Sozialform/Methoden</b>
Informieren bzw. Analysieren	Die SuS erfassen die Problemsituation des Kunden.		
Planen / Entscheiden	Die SuS recherchieren bestehende Plattformen für das Angebot digitaler Produkte.		
Durchführen	Die SuS recherchieren die Grundsätze zur Monetarisierung auf Plattformen. Die SuS analysieren die Einflussfaktoren auf die Monetarisierung (u.a. auch Abzüge) über Plattformen. Die SuS erstellen eine kundenbezogene Übersichtsmatrix für verschiedene Faktoren der Monetarisierung.	Kennzahlen des digitalen Produktangebots	
Kontrollieren / Bewerten	Die SuS bewerten die verschiedenen Plattformen nach Kriterien für den Kunden. Die SuS formulieren eine Strategie für den Ausbau des digitalen Angebots des Kunden. Die SuS präsentieren ihre Ergebnisse in der Klasse (besonderer Fokus auf Körperhaltung, Artikulation, Motivation).	Nutzwertanalyse, Elevator-Pitch	
Reflektieren	Die SuS vergleichen die vorgestellten Ergebnisse mit den Erkenntnissen aus der eigenen Übersichtsmatrix. Die SuS diskutieren verschiedene Ansätze und ihre Vor- und Nachteile mit Bezug auf den Kunden.		

## Bearbeitungsverlauf der Lernsituation

<b>Verantwortliche / Verantwortlicher</b>	<b>Version</b>	<b>Bearbeitungsdatum</b>
Neumann (NM)	1.0	30.09.2022

## Arbeitsmaterialien / Links

- Moodle-Kurs: [LF12: Unternehmen digital weiterentwickeln](#)

## Schulische Entscheidungen

- Das Lernfeld wird aus organisatorischen Gründen durch drei Kolleg:innen besetzt. Zwei sind in der Schiene der KDM-Spezialisierung, eine parallel im Bereich des Projektmanagements.

## Leistungsnachweise

- Test T|4 (Block 4)
- Mitarbeit (kontinuierlich)

## Mögliche Verknüpfungen zu anderen Lernfeldern / Fächern

// TODO

!!!info "Lizenz



Das KIT Curriculum vom [Team KIT der MMBbs](#) ist lizenziert unter einer [Creative Commons Namensnennung - Nicht-kommerziell - Weitergabe unter gleichen Bedingungen 4.0 International Lizenz](#). Fragen, Hinweise etc. an [neumann@mmbbs.de](mailto:neumann@mmbbs.de)."