

Ex.8

Business Model Canvas für einen Open Source Anbieter Ihrer Wahl anwenden: Beantworten Sie für jeden dieser Punkte kurz die Fragen auf den Vorlesungsfolien.

puzzle.ch

1. Kundensegmente (Customer Segments)

– Für wen sind wir tätig

Puzzle bietet folgende Software an:

Lagoon, Decidim, FMSx, Hitobito und APPUiO

– Wer sind unsere bedeutendsten Kunden?

BLS, SBB, viele mehr

2. Wertversprechen (Value Proposition)

– Welchen Wert stellen wir für den Kunden her?

Puzzle hilft bei der Konzeption und Realisierung der Software, bei der Wahl der richtigen Open Source-Lizenz und beim Aufbau und dem Management der Community.

– Welches Kundenproblem/-aufgabe lösen wir?

Realisieren von anspruchsvollen, individuellen Projekten als Generalunternehmer oder als Teil einer Kooperation

Kurz- oder langfristigen Einsätzen der Spezialisten in Teams und Projekten vor Ort.

Beratung zum Einsatz neuester Technologien, lösen von kniffligen Problemen und Erarbeitung von ganzheitlichen, nachhaltigen IT-Konzepten.

– Welche Produkt/Servicekombination bieten wir an?

Software Development: wir kreieren zukunftsgerichtete Innovationen – gemeinsam mit dir.

User Experience: „We Are Cube“ berät dich in den Bereichen UX und Usability von Anwendungen und Websites.

Consulting: Consultants begleiten Teams bei der Adaptierung und Einführung von neuesten Technologien, Methoden und Tools.

Infrastructure & Services: konzipieren, bauen und automatisieren stabile IT-Infrastrukturen auf Basis von Linux und unterstützen bei der Wartung und dem Life-Cycle Management bestehender Umgebungen.

Techlabs & Trainings: unterstützen bei der Automatisierung von Delivery-Prozessen und der Einführung von Container- und Cloud-Technologien.

Tobias Brunner
08-102-204

Puzzle Mobility: Ob Konzeption, User Experience, Solution Architecture, agile Software-Entwicklung oder Infrastruktur: Seit über 15 Jahren bieten wir die ganze Bandbreite an IT-Dienstleistungen.

Lösungen: Einmal entwickeln, mehrfach anwenden – dies ist die Kernidee einer Gemeinschaftslösung.

– Welche Kundenbedürfnisse befriedigen wir?
Beratung, Setup, Know How zu Lagoon, Decidim, FMSx, Hitobito und APPUIO

3. Kanäle/Vertriebswege (Channels)

– Über welche Wege möchten unser Kunden erreicht werden?
Events

– Wie erreichen wir sie derzeit?
Events, LinkedIn

– Wie sind unsere Vertriebswege untereinander verflochten?
Zu dieser Frage habe ich leider keine Information gefunden.

– Welche sind am erfolgreichsten?
Zu dieser Frage habe ich leider keine Information gefunden.

– Welche sind am kostengünstigsten?
Zu dieser Frage habe ich leider keine Information gefunden.

– Wie verbinden wir sie mit dem Kundenverhalten?
Zu dieser Frage habe ich leider keine Information gefunden.

4. Schlüsselaufgaben (Key Activities)

- Was machen wir?

Beratung, Setup, Know How zu Lagoon, Decidim, FMSx, Hitobito und APPUIO

- Welche Kernleistungen erbringen wir?

Realisieren von anspruchsvollen, individuellen Projekten als Generalunternehmer oder als Teil einer Kooperation

Kurz- oder langfristigen Einsätzen der Spezialisten in Teams und Projekten vor Ort.

Beratung zum Einsatz neuester Technologien, lösen von kniffligen Problemen und Erarbeitung von ganzheitlichen, nachhaltigen IT-Konzepten.

- Welche Kernleistungen verlangen unsere Kunden?

Kunde erwartet Erfahrung und Know How auf Seiten von puzzle

- Werterstellung

Know how und Erfahrung mit den Softwareprodukten ist sehr wertvoll für Kunden.

- Vertriebskanäle

Zu dieser Frage habe ich leider keine Information gefunden.

- Kundenbeziehungen

Zu dieser Frage habe ich leider keine Information gefunden.

- Umsatzerzielung

Zu dieser Frage habe ich leider keine Information gefunden.

5. Kundenbeziehungen (Customer Relations)

– Welche Art von Kunden-Beziehung erwarten die verschiedenen Kunden-Arten von uns?
Je nach Kunde.

Support bei laufenden Technologien

Innovation bei der Einführung / Ausbau von Technologien

– Welche haben wir bereits geschaffen?
Zu dieser Frage habe ich leider keine Information gefunden.

– Wie passen sie zum Rest des Geschäftsmodells?
Zu dieser Frage habe ich leider keine Information gefunden.

– Welche Kosten verursachen sie?
Zu dieser Frage habe ich leider keine Information gefunden.

6. Einnahmequellen (Revenue Streams)

– Für welche Leistung sind unsere Kunden tatsächlich bereit zu bezahlen?
z. B.

Mit der Applikation LOPAS (Lokpersonal Assistenz) können die Lokführer der BLS ihre Einsatzplanung einsehen sowie eine konkrete Zugfahrt mit allen relevanten Informationen darstellen. Die Client-Applikation wurde als Hybrid-Web-Applikation auf Basis Apache Cordova für Tablets neu entwickelt.

Die BLS AG erweitert ihre Flotte um 52 neue Züge und die Anforderungen an eine Flottenmanagementsoftware steigen. Puzzle ITC unterstützt die BLS AG bei der Entwicklung einer erweiterten Lösung und präsentiert FMSx – die neue Flottenmanagementsoftware eXtended.

– Für welche zahlen sie derzeit?
Sie oben

– Wie zahlen sie derzeit?
Zu dieser Frage habe ich leider keine Information gefunden.

– Wie möchten sie gerne bezahlen?
Zu dieser Frage habe ich leider keine Information gefunden.

– Welchen Anteil tragen die einzelnen Ertragsströme zum Gesamtergebnis bei?
Zu dieser Frage habe ich leider keine Information gefunden.

7. Schlüsselressourcen (Key Resources)

- Welche Schlüssel-Ressourcen benötigen wir für unsere Nutzen-Versprechen?
Know How und Erfahrung muss aufgebaut werden
- Vertriebs- und Kommunikations-Kanäle?
- Kunden-Beziehungen?
Kundenbeziehungen müssen gepflegt werden um relevante Technologien zu erkennen und diese ins Portfolio zu integrieren
- Einnahmequellen?
Projekte

8. Schlüsselpartner (Key Partners)

- Wer sind unsere strategischen Partner?
Lagoon, Decidim, FMSx, Hitobito und APPUiO
- Wer sind unsere strategischen Lieferanten?
Zu dieser Frage habe ich leider keine Information gefunden.
- Welche Kernleistungen erbringen unsere Partner?
Spenden, Know How Transfer (Zertifizierung)

9. Kostenstruktur (Cost Structure)

- Welches sind die wichtigsten Kosten in unserem Geschäftsmodell?
Personalkosten, Bürokosten
- Welche Schlüsselressourcen sind besonders kostenintensiv?
Personal
- Welche Schlüsselaktivitäten sind besonders kostenintensiv?
Know How Transfer innerhalb der Firma