

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
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.

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?
Siehe oben

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?

– Welche sind am erfolgreichsten?

– Welche sind am kostengünstigsten?

– Wie verbinden wir sie mit dem Kundenverhalten?

4. Schlüsselaufgaben (Key Activities)

- Was machen wir?
- 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
- Vertriebskanäle
- Kundenbeziehungen
- Umsatzerzielung

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?
- Wie passen sie zum Rest des Geschäftsmodells?
- Welche Kosten verursachen sie?

6. Einnahmequellen (Revenue Streams)

- Für welche Leistung sind unsere Kunden tatsächlich bereit zu bezahlen?
- Für welche zahlen sie derzeit?
- Wie zahlen sie derzeit?
- Wie möchten sie gerne bezahlen?
- Welchen Anteil tragen die einzelnen Ertragsströme zum Gesamtergebnis bei?

7. Schlüsselressourcen (Key Resources)

- Welche Schlüssel-Ressourcen benötigen wir für unsere Nutzen-Versprechen?

Know How

- Vertriebs- und Kommunikations-Kanäle?

- Kunden-Beziehungen?

- Einnahmequellen?

Projekte

8. Schlüsselpartner (Key Partners)

- Wer sind unsere strategischen Partner?

Lagoon, Decidim, FMSx, Hitobito und APPUiO

- Wer sind unsere strategischen Lieferanten?

- Welche Kernleistungen erbringen unsere Partner?

Spenden

9. Kostenstruktur (Cost Structure)

- Welches sind die wichtigsten Kosten in unserem Geschäftsmodell?

Personalkosten, Bürokosten

- Welche Schlüsselressourcen sind besonders kostenintensiv?

- Welche Schlüsselaktivitäten sind besonders kostenintensiv?

Know How Transfer innerhalb der Firma