

Hausaufgaben von: Name: \_\_\_\_\_

1. Definiere Deine 3-4 wichtigsten Kunden oder Kundengruppen.
2. Fülle für jede Kundengruppe ein BMC Board aus in den Punkten 1-5  
Verwende dazu die Aussagen aus dem Arbeitsblatt 1. Ergänze die Aussagen ggf.

Schlüsselpartner 	Schlüsselaktivitäten 	Wertangebot 	Kundenbeziehung 	Kundensegment 
	Schlüsselressourcen 		Kundenkanäle 	
Kostenstruktur 		Einnahmequellen 		

3. Erstelle eine Stärken -Schwächen Analyse, ebenfalls mit Deiner Bewertung aus Arbeitsblatt 1

STÄRKEN	SCHWÄCHEN

Bewerte folgende Aussagen, wiederum mit Schulnoten

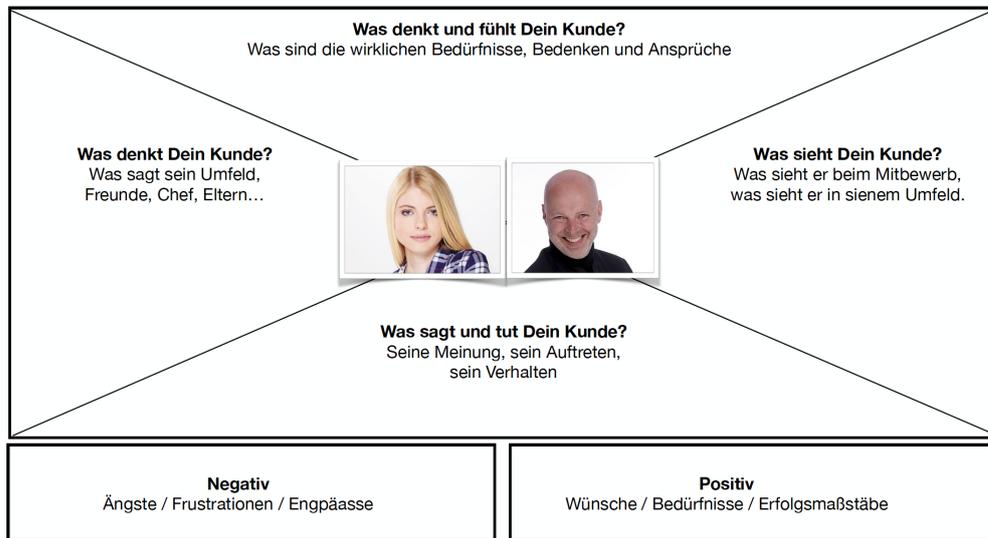
		5	4	3	2	1
KUNDEN	Wir haben hauptsächlich Stammkunden					
	Der Kundenstamm ist gut segmentiert					
	Wir gewinnen ständig neue Kunden					
Kundenbeziehung	die Beziehungen sind sehr gut					
	die Beziehungen sind sehr gut					
	wir können unsere Beziehung sehr gut auf verschiedene Kunden einstellen					
	Es ist schwer und aufwendig für Kunden unser Angebot woanders zu bekommen.					
	Wir sind eine Marke					
Vertriebskanäle	Unsere Vertriebskanäle sind sehr gut ausgebaut.					
	Unsere Vertriebskanäle sind sehr effizient.					
	Wir erreichen alle Kunden mit den					



Liste aus AB 1

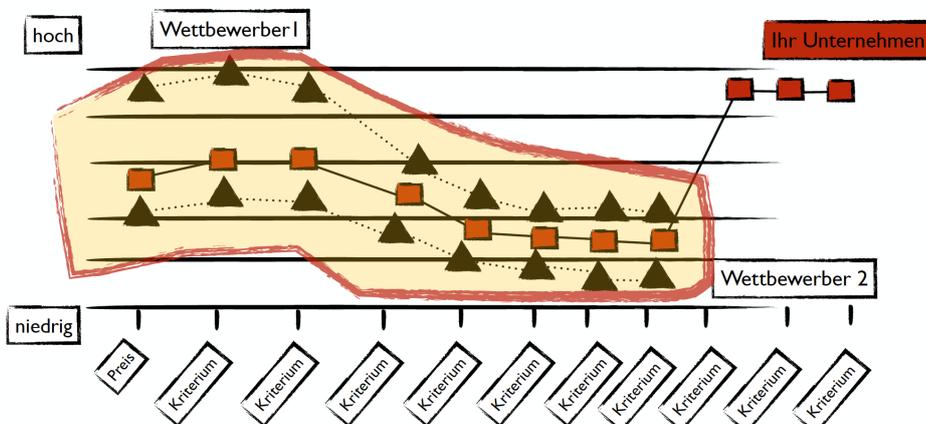
4. Wie tickt Dein Kunde?

Versetze Dich in Deinen typischen Kunden (jeweils auf die Gruppe bezogen) und fülle den Bogen aus.



5. Erstelle ein Diagramm nach der Blue Ocean Methode. Definiere die Kriterien Deines Marktes anhand dessen was der Kunde denkt fühlt und sieht und sagt. Bewerte dann Dein Unternehmen und 2-3 der wichtigsten Mitbewerber.

Zeichne die Kurve ein und ergänze ggf. Kriterien, die Du jetzt nach dem Brainstorming vielleicht schon zusätzlich erfüllen könntest.



© www.die-chefberater.de

6. Mach Dir erste Gedanken zum Käuferzyklus, indem Du erste Ideen und Aussagen zu folgendem Arbeitsblatt findest.

**Käuferzyklus**

 Lieferung

Kundenproduktivität: Wo liegen hier die größten Blockaden	
Einfach: Wo liegen hier die größten Blockaden	
Bequem: Wo liegen hier die größten Blockaden	
Risiko: Wo liegen hier die größten Blockaden	
Fun / Image: Wo liegen hier die größten Blockaden	
Umweltbewusst: Wo liegen hier die größten Blockaden	