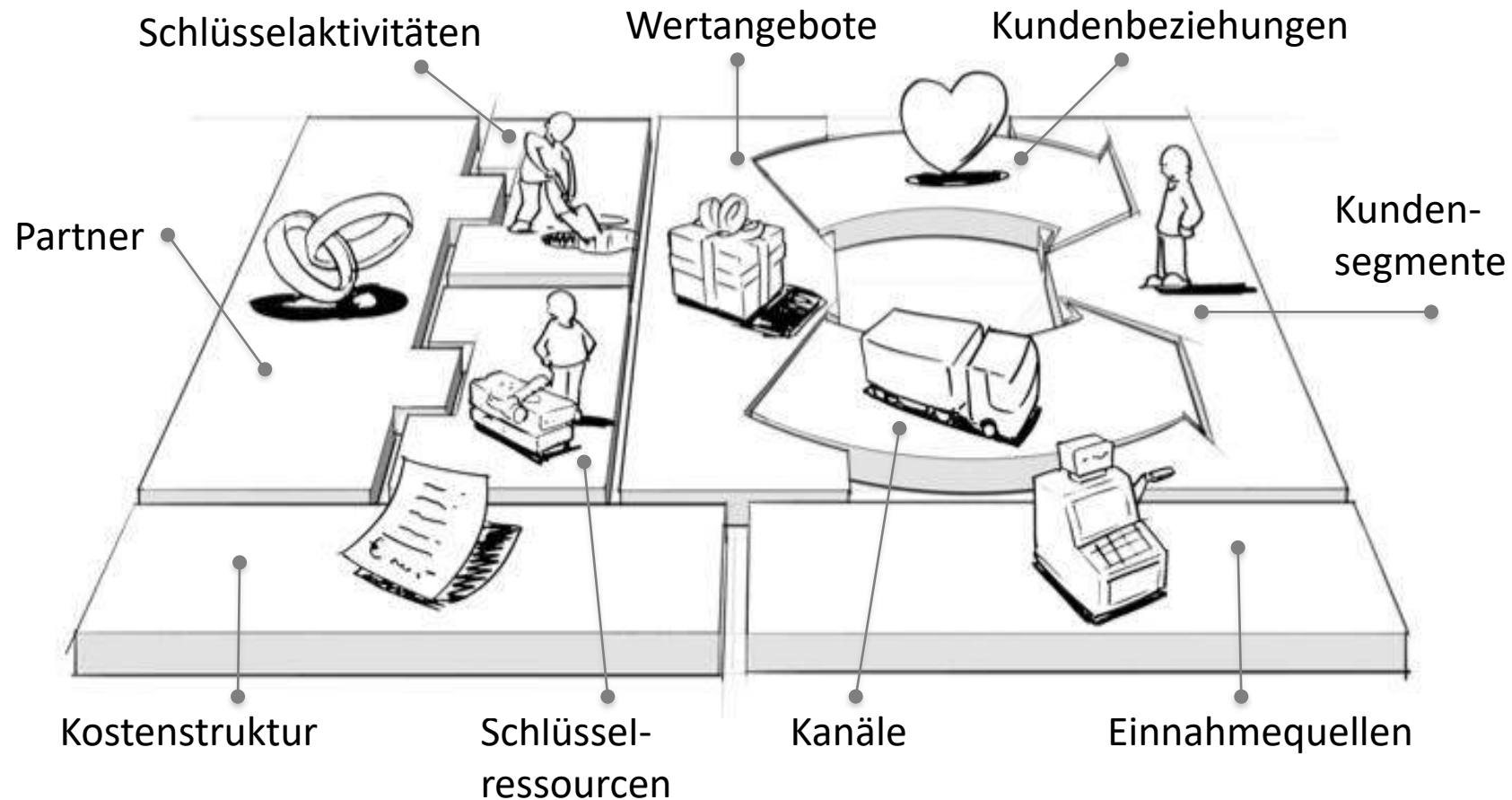


# Marketing für Trainer und Coaches

Geschäftsmodelle im Überblick  
mit Stephan Landsiedel

# Wiederholung: Business Modell Canvas



# Die Welt ändert sich schnell

- ✓ Wettbewerb
- ✓ Globalisierung
- ✓ Technologischer Fortschritt
- ✓ Trends
- ✓ Krisen
- ✓ Gesetzliche Vorgaben
- ✓ Open Source Software
- ✓ Internet-Plattformen

# Reaktionen

**Reaktiv:** Weiter wie bisher

**Adaptiv:** Anpassen an geänderte Bedingungen

**Expansiv:** Neues Produkt, neue Märkte, neue Dienstleistung

**Proaktiv:** Zukünftige Produkte

# Was ändern?

## 1. Einzelne Komponenten

- ✓ Produkte
- ✓ Dienstleistungen
- ✓ Prozesse
- ✓ Partner

## 2. Zusammenhängende Komponenten

- ✓ Geschäftsmodell

# St. Galler Business Model Navigator



# Freemium

## Kostenlose Angebote

Finanzierung durch Werbung, Sponsoren oder Folge- und Querverkäufe

- ✓ Grundlage umsonst, Extras kosten
- ✓ Ein kleiner Kundenstamm subventioniert die anderen
- ✓ Beispiele: Flickr, Evernote, Skype
- ✓ Versicherungen sind umgekehrtes Freemium



Milliarden Fotos



Notizen organisieren



Video-Telefonie

# Long Tail

## Das lange Ende der Verteilung



amazon



iTunes

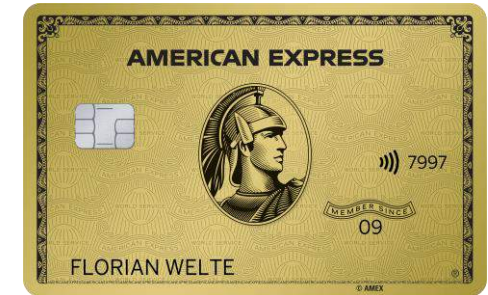
# Multi-Sided Platforms

**Gemeinsame Plattform für zwei getrennte Gruppen  
basierend auf dem Netzwerkeffekt**

## Beispiele

- ✓ Kreditkarten
- ✓ Ebay
- ✓ App-Stores
- ✓ Uber
- ✓ Google

Oft Subventionierung für eine der Gruppen



# Köder und Haken

**Wird auch “Lock in“ oder „Razor and Blade“ genannt.**

Das Geschäftsmodell für Rasierer und Klingen ist ein Geschäftsmodell, bei dem ein Artikel zu einem niedrigen Preis verkauft wird, um den Verkauf eines ergänzenden Gutes wie Verbrauchsmaterialien zu steigern.

## Beispiele:

- ✓ Drucker und Tinten- und Tonerpatronen
- ✓ Spielkonsolen und Spiele
- ✓ Betriebssystem z.B. Android vs. iOS

Erfordern eine starke Marke



# White Label

Anderen Unternehmen wird erlaubt, die hergestellten Produkte unter ihren eigenen Markennamen zu verkaufen.

Vorteil:

- ✓ Nur Herstellung
- ✓ Keine Vermarktung
- ✓ Bessere Auslastung

## Beispiel

- ✓ Foxconn

| Hon Hai Precision Industry Co., Ltd. |                                                                                                                                            |
|--------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>FOXCONN</b>                       |                                                                                                                                            |
| <b>Rechtsform</b>                    | Company Limited                                                                                                                            |
| <b>ISIN</b>                          | TW0002317005                                                                                                                               |
| <b>Gründung</b>                      | 1974                                                                                                                                       |
| <b>Sitz</b>                          | Taipeh,<br> Taiwan                                      |
| <b>Leitung</b>                       | Terry Gou – 郭台銘                                                                                                                            |
| <b>Mitarbeiterzahl</b>               | 1.290.000 (2020) <sup>[1]</sup>                                                                                                            |
| <b>Umsatz</b>                        | 135,4 Mrd. US-Dollar (2016) <sup>[2]</sup>                                                                                                 |
| <b>Branche</b>                       | Elektronik                                                                                                                                 |
| <b>Website</b>                       | <a href="http://www.foxconn.com">www.foxconn.com</a>  |

# ADD-ON

Ein Basis-Angebot wird zu einem wettbewerbsfähigen Preis angeboten, welches durch zahlreiche Extras erweitert werden kann. Diese treiben den Endpreis nach oben, wodurch der Kunde schlussendlich oftmals mehr als initial erwartet ausgibt. Sein Vorteil liegt in einem variablen Angebot, welches er an seine spezifischen Bedürfnisse anpassen kann.

## Beispiele

- ✓ Ryanair (größte Airline Europas)
- ✓ SAP



|                                         |                                |
|-----------------------------------------|--------------------------------|
| ✈ Frankfurt am Main - Palma de Mallorca | ✈ Nürnberg - Palma de Mallorca |
| 18 € JETZT BUCHEN                       | 29 € JETZT BUCHEN              |
| ✈ Nürnberg - Venedig                    | ✈ Nürnberg - London            |
| 21 € JETZT BUCHEN                       | 24 € JETZT BUCHEN              |

# Affiliation

Dritte werden für die Zuführung von Kundschaft benutzt. Die Entlohnung der Affiliates erfolgt in der Regel pro Vermittlung oder anteilig auf Basis erfolgreich durchgeführter Transaktionen. So können Unternehmen eine breitere Masse an potentiellen Kunden erreichen, ohne signifikant in die eigene Vertriebs- und Marketingstruktur investieren zu müssen.

## Beispiele

- ✓ Amazon Marketplace
- ✓ SAP



# Barter

Barter sind Tauschgeschäfte, durch die eine Ware ohne den Austausch monetärer Leistungen an den Kunden gegeben wird. Der Kunde bietet im Gegenzug etwas, das dem Unternehmen von Wert ist. Die ausgetauschten Güter müssen keine direkte Verbindung aufweisen und werden in der Regel von beiden Parteien unterschiedlich bewertet.

## Beispiele

- ✓ Pay with a Tweet
- ✓ Procter & Gamble  
Kostenlose Windelabgabe von Pampers für  
Geburtsstationen



# Cross Selling

In diesem Muster wird das Leistungsangebot eines Unternehmens um komplementäre Produkte und Dienstleistungen ergänzt. Das Ziel dieses Musters besteht darin, Zusatzverkäufe zu dem bereits bestehenden Leistungsangebot des Unternehmens zu generieren. Hierdurch lassen sich sowohl die bestehenden Kundenbeziehungen als auch die Ressourcen und Fähigkeiten des Unternehmens besser nutzen.

## Beispiele

- ✓ Shell
- ✓ Ikea
- ✓ Tchibo
- ✓ Aldi
- ✓ Sanifair



# Customer Loyalty

Ziel dieses Musters ist die Loyalisierung von Kunden, indem diese in Form von Bonusprogrammen für ihre Treue belohnt werden. Durch die Belohnung entsteht eine emotionale Beziehung zu dem Unternehmen, welche die Kunden wiederum stärker an das Unternehmen binden.

## Beispiele

- ✓ Payback
- ✓ American Airlines
- ✓ Safeway Club Card



# Digitalization

Dieses Muster beschreibt die Möglichkeit, bestehende Produkte oder Dienstleistungen in einer anderen digitalen Variante anzubieten, welche vorteilhafte Eigenschaften gegenüber der physischen Variante aufweist. Die Vorteile können beispielsweise in geringeren Produktionskosten, einer größeren Reichweite oder einer schnelleren Distribution bestehen.

## Beispiele

- ✓ Netflix
- ✓ Facebook
- ✓ CEWE Color
- ✓ Wikipedia



# Flatrate

Bei diesem Muster zahlt der Kunde einen Pauschalpreis für eine Leistung und kann diese hierfür in unbegrenzten Mengen nutzen. Der Kunde muss sich hierdurch nicht in seinem Konsum einschränken und behält die volle Kostenkontrolle.

## Beispiele

- ✓ Netflix
- ✓ Buckaro Buffet (1946)
- ✓ Landsiedel



# Lock-IN

Kunden werden in dem Ökosystem eines Anbieters „eingesperrt“. Der Wechsel zu anderen Anbietern ist durch erhebliche Umstellungskosten deutlich erschwert, was das Unternehmen davor schützen soll, Kunden zu verlieren. Lock-IN wird entweder durch technologische Mechanismen oder erhebliche Interdependenzen von Produkten oder Dienstleistungen erzeugt.

## Beispiele

- ✓ Lego
- ✓ Microsoft
- ✓ Nestlé Nespresso



# Pay per USE

Pay per use bedeutet, dass eine Leistung nicht pauschal, sondern nach ihrer effektiven Nutzung abgerechnet wird. Hierdurch bezahlt der Kunde nur für das, was er tatsächlich verbraucht. Das Unternehmen ist so in der Lage, Kunden anzuziehen, die zusätzliche Flexibilität schätzen.

## Beispiele

- ✓ Google
- ✓ Car2Go -> Share-now

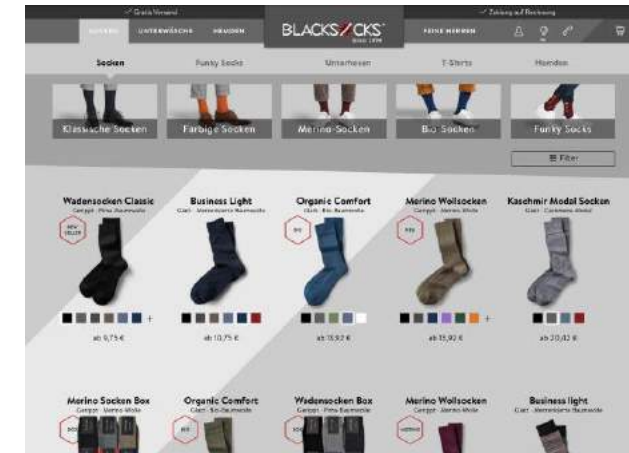


# Subscription

Der Kunde bezieht in regelmäßigen Abständen eine Leistung. Die Nutzungsfrequenz und –dauer werden dabei vertraglich mit dem Unternehmen vereinbart und vom Kunden im Voraus oder in regelmäßigen Zeitabständen bezahlt. Während Kunden vor allem von geringeren Nutzungsgebühren und einer vereinfachten Wiederbeschaffung profitieren, erwirtschaftet das Unternehmen eine stetige Einnahmequelle.

## Beispiele

- ✓ Blacksocks
- ✓ Salesforce
- ✓ World of NLP



# Anwendung von Mustern

- ✓ **Übertragen**

Ein Muster in einer Branche neu anwenden.

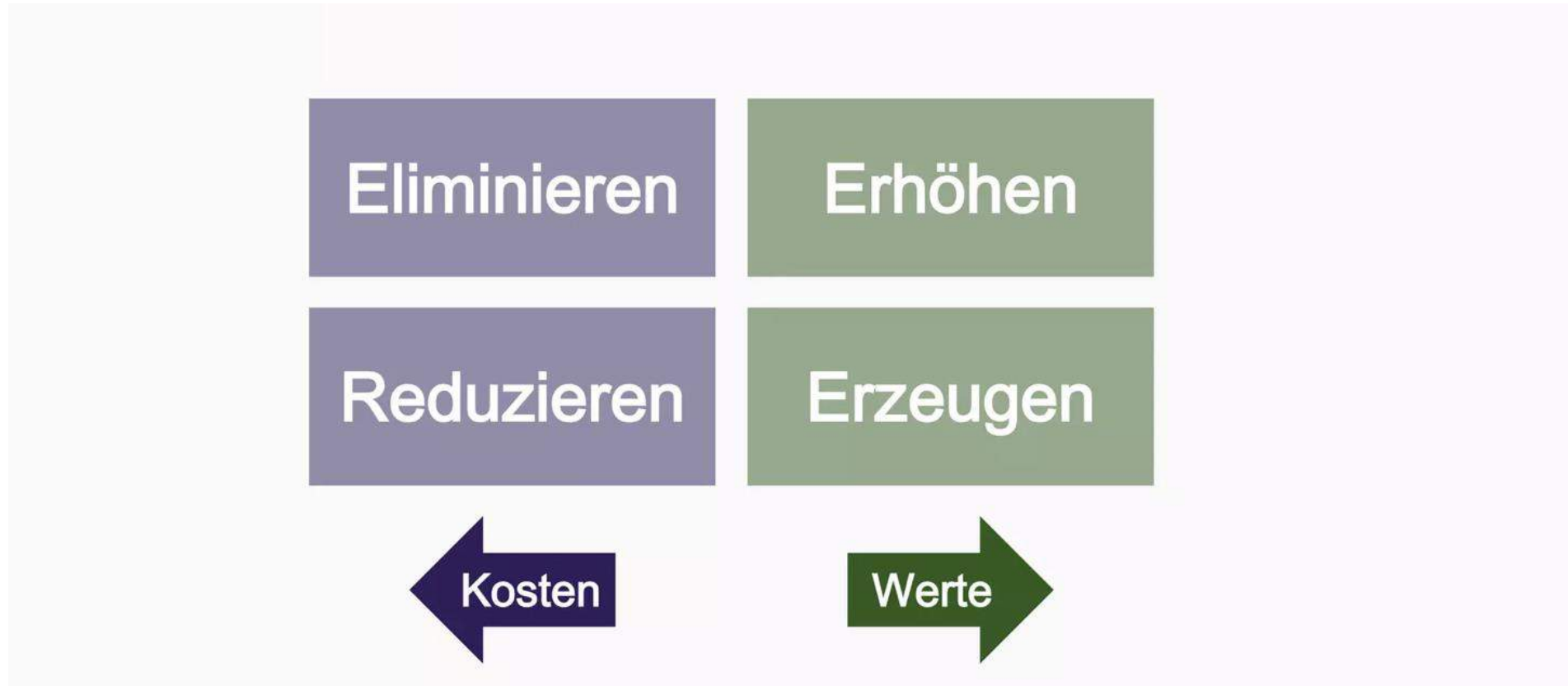
- ✓ **Kombinieren**

Zwei Modelle werden miteinander kombiniert.

- ✓ **Wiederholen**

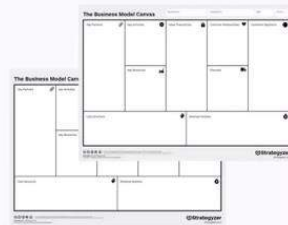
Gleiches Muster, anderes Produkt

# Aktionen

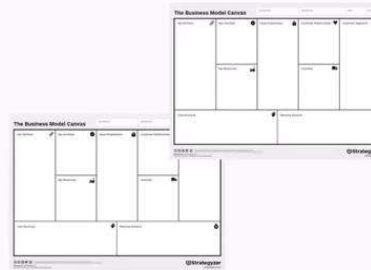


# Evolution oder Revolution

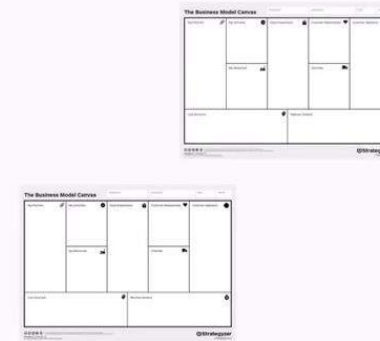
Trennung, wenn keine **strategische Ähnlichkeit**  
Sonst: Untersuche **Synergien** und **Konflikte**



Integration

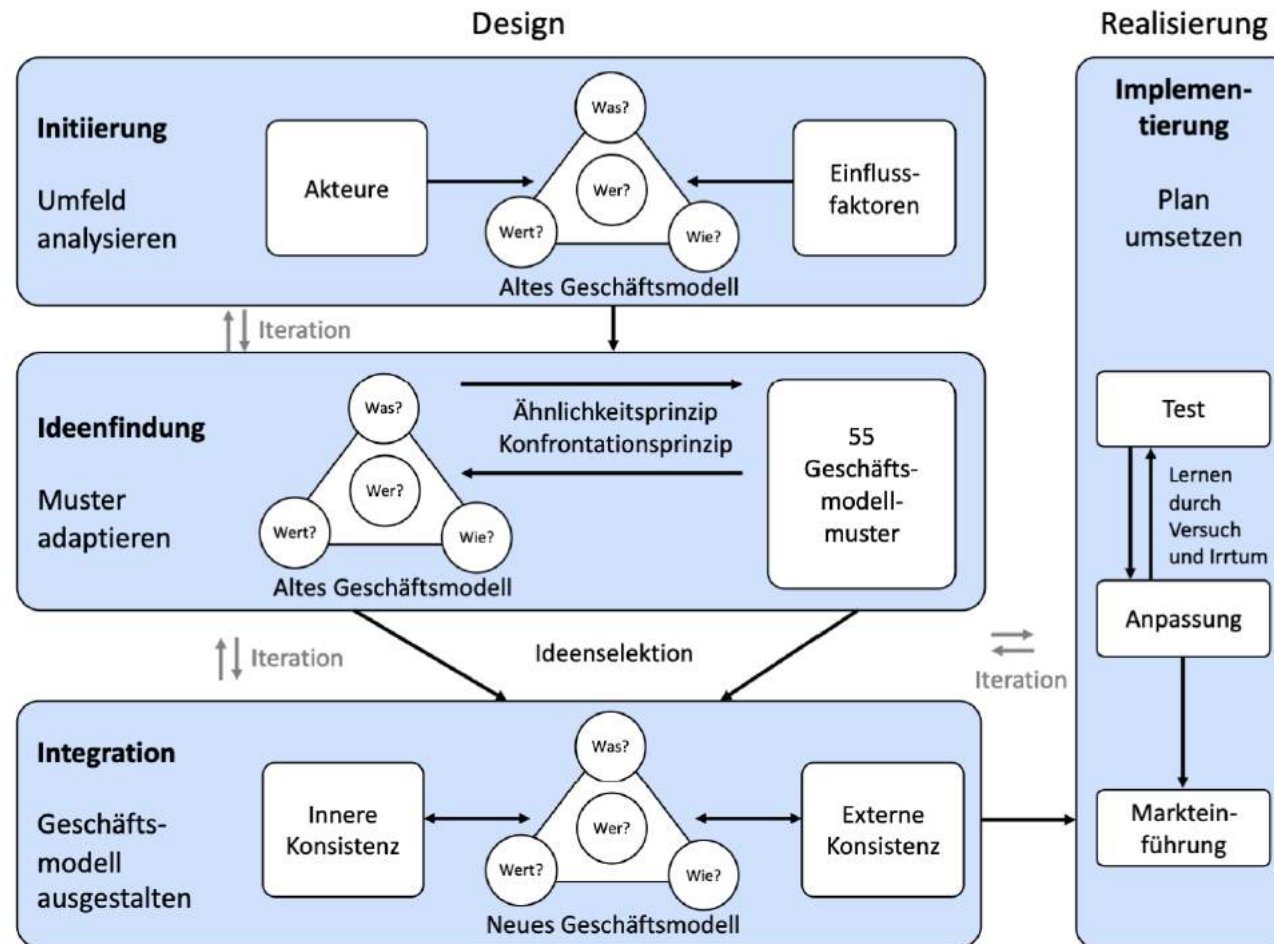


Autonomie



Trennung

# Evolution oder Revolution



nach: Gassmann et al. 2013, S. 16