

IDEATION CANVAS

22.10.2018

DATE

BARBARA STÄHL

NAME

Downloading

ENTWURF

DISRUPTIVE TRENDS, WELCHE
GEWANDNUNG DER FIRMEN/UNTERNEHMEN
KOMPLETT ANDERN

SMARTE, NACHHALTIGE
LOHNTORKEN

DESIGNMODELL UND LEHRTUM
IN HIGH END BEREICH

KINDER EINFACH NACHRICHT
TECHNIKER, SMART

KLEINE FIRMA MIT "NEUEN"
SERVICE KANN KUNDEN VON
GROSSEN PLAYERN + MARKTFÜHRERN
ABWERBEN

STÄRKENDES
MARKENPRODUKTE

LIMITIERTE PLATZ,
LOHNTORKEN

SCHMERZLICHE TRENDSTROMUNGEN

ALTERNATIVE + SAISONALE
NUTZUNG VON RAUM, PLATZ,
BEGEGNUNGsort

FIRMALE WIRTSCHAFT
- LEASING VON HAAR END
LOHNTORKEN

POP UP

- STORE

- CAFE, RESTAURANT

- SHOWROOM

EVENT-MARKETING

- KUNDEN MASS

- PARTY

- NEHMERUNG VON PRODUKT

- LICENSING

KREATIVES

MITGEMEIN

UNTERSCHIEDLICHEN LEBENS-
LESEN, RESSOURCENMANGEL

MEIN FÜRCH

- POTENZIAL VON KLEINER FIRMEN FÜR DEN MARKT IN MARKT FÜR ANSCHÄLEN
- WIE KANN DIE "NEUE SERVICE" DIE POTENZIELLEN KUNDEN ANZIEHEN,
DARF SIE DANKT ANFORDERUNG WERDEN + DAS NEUE ANGEBOT NUTZEN
- STRATEGIEN + METHODEN MIT DENEN KUNDEN VON DER HIGH END-
QUALITÄT ANGESPRACHTEN + ÜBERZEUGT WERDEN KÖNNEN
- WIE KANN ICH "KLEINE FIRMA" FÜR "GRÖßERES ERG" BEGEISTERN?

Z

10/18

IDEATION CANVAS

22.10.2018

DATUM

BARBARA STANK

DEIN NAME

Explore

TRENDS & TECHNOLOGIEN



- ZUNEHMEND DIGITALE LÖSUNGEN
- ALTERNATIVE + ISOLIERTE NUTZUNG VON KÜCHENRAUM, RAUM, PLATZ
- DISRUPTIVE TRENDS
- DIE OMTATZT IN DER MÖBELVERKAUF, IN DESIGN, IN DER FUNKTIONALITÄT, KOMFORT, MOD, EINFLUSS DER LEBENSWEISE UNTER.

FAKTEN



- ES GIBT KEIN MÖBEL, DAS NICHT OPTIMAL AUF DEN BEDARF VON DEM JEDEILIGEN KUNDEN ABGESTIMMT IST VERKÄUFT.
- BEI MEHR KUNDENBEDARFEN IST DIE STRUKTURIERTE PERSÖNLICHE + INDIVIDUELLE BERATUNG ZENTRAL.

POTENTIELLE PARTNER & WETTBEWERBER



- ARCHITEKTEN
- IMMOBILIEN-FIRMEN: SHOWWOHNUNGEN, -BÜROS, -LADENPLÄTZE
- PRIVATE: FÜR WOHNUMWELTBESITZER
- EVENTAGENTUREN / VERANSTALTER
- WEDDINGPLANNER
- IKEA IM LOW-BUDGET BEREICH "BESTES LÖSEN"

POTENTIALFELDER



- NEU-KUNDENAKQUISITIONSVORSTUFEN
- GEBRAUCHT-MÖBELVERKAUF
- IN NACHFOLGE VERMEIDUNG VON (WIKET) GEBRAUCHT-MÖBELN
- KUNDENSERVICE: ANFRAGENSERVICE

USERS / STAKEHOLDERS



- MARKENPORTFOLIO MÖBELLIEFERANTEN: VITRA, CASSINA, ...
- FINANZIERUNGSPARTNER: KUNDENKREDIT (EXAMINIEREN)
- DISTRIBUTIONSPARTNER
- KOOPERATIONSPARTNER: WITTLUMM UND BERATUNG

NEEDS



- MENSCHLICHE + FINANZIELLE RESOURCEN FÜR DIE BEHANDLUNG UND BERATUNG DER KUNDENBEDARFEN
- POSITIONIERUNG ALS MARKE
- ANFRAG VON LAGER + GEBRAUCHT-MÖBEL INKL. LÖSUNG FÜR "ANFRAGENSERVICE"

INSIGHTS



- PROFILIERUNG FÜR KLEINE KUNDEN-RICHTUNG FÜR FÜR
- NUTZORIENTIERTE ENTSCHEIDUNG

TOUCHPOINTS



GOOGLE MY BUSINESS

FIRMAKUNDEN:

- NUNO EN NUNO
- DIREKTKONTAKT ÜBER GEEIGNETE KANÄLE
- ANFRAGENSERVICE
- BUSINESS KUNDENSERVICE

PRIVATKUNDEN:

- NUNO EN NUNO
- DIREKTKONTAKT ÜBER GEEIGNETE KANÄLE
- APP
- SOCIAL MEDIA

ICH: INTERESSE AN START-UP ENTWICKLUNG UND AN UNTERNEHMERISCHEN PROZESSEN

IDEATION CANVAS

22.10.2018

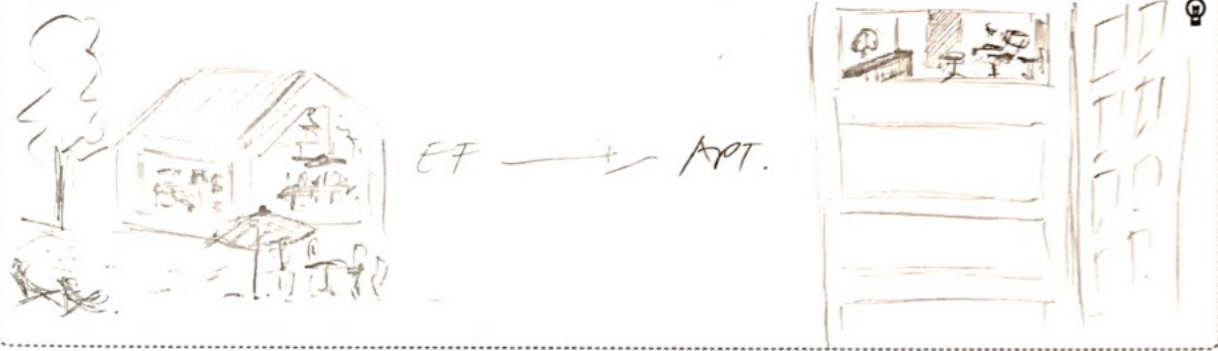
DATUM

BARBARA STANS

DEIN NAME

Create

VISUALISIERUNG



IDEENBESCHREIBUNG

NEBEN DEM GRÜNEN KAUF VON BESTIMMTEN MÖBELN, WIRD EIN MOBILES, FLEXIBLES MÖBELVERLEHNSANGEBOT, ABGESTIMMT AUF DIE AKTUELLE LEBENSITUATION UND DIE BEDÜRFNISSE DER ZIELGRUPPE GECHEFFEN.

DIE MÖBEL KÖNNEN Z.B. FÜR EINE BESTIMTE DAUER GELEAST WERDEN UND KÖNNEN AUF DAS LEBENSRAUM ODER FÜR EIN LEBENSRAUM GELEAST WERDEN ODER GEDEN ZURÜCK AN DAS MÖBELGESCHÄFT.

ADRESSIERTE NUTZER

- MENSCHEN, DESEN LEBENSUMSTÄNDE SICH RASCH ÄNDERN:

- > STUDENTEN, IN IG'S, KEMINER
- > FAMILIEN, FERIENKINDER
- > EXPAT'S
- > RENTNER
- > EVENTORGANISATOREN
- > SAISONALES ANGEBOT: BIKK/CATE, ANGEBOT IM FREIZEIT

- ADERSWOHNUNGEN

- GROßBETRIEBE: REPRÄSENTATIVES ORTSANWANDERUNG

- MITTEL- UND KLEINBETRIEBE, LADENGEWÄRTE, ARCHITECTEN, FERTIGANFERTIGER, INNOVATIONEN

ADRESSIERTE BEDÜRFNISSE

- MENSCHEN WOLLEN EINSCHÖNES ZUHAUSE
- KOSTENEFFIZIENTE UMSETZUNG
- NACHHALTIGKEIT & ZIRKULATIONS- WIRTSCHAFT

PROBLEME

- WIE WIRD ZIELGRUPPE ERREICHT
- ENTSPRECHENDE METHODEN FINDEN
- METHODENTYPOLOGIE

IDEATION CANVAS

CoCreate

22.10.2018

DATUM

BARBARA SOMMER

DEIN NAME

WIE KANN DAS POTENZIAL DER BEDÜRFNIS-ORIENTIERTEN
MÖBELERUNG IM BUCHHEBEN EINRICHTUNGSSEGMENT
ERWEITERT UND KRÄFTIGT WERDEN.

EXTERNER INPUT #1 | NAME



- Zustand nach Rückgabe?
- für Weiterverkauf/Leasing aufarbeiten (Ersatzteile)?

EXTERNER INPUT #2 | NAME



- Lieferung, Montage > gesamte Facille
- Anzeigebildschirm von baulichen Gegebenheiten, Kodierblätter, Techniken, Licht

EXTERNER INPUT #3 | NAME



DEINE IDEE



- Möbelerung, welche sich der Lebenslust und Lebenslage anpassen
- Basis schaffen für 'NEUEN SERVICE' DER 'KLEINEN INNENEINRICHTUNGS-FIRMA'
- INNENEINRICHTUNGS-FIRMA Bietet SERVICE, wo KUNDE sich JE NACH LEBENS-FORM SEINE LÖHNEINRICHTUNG IM HIGH END BEREICH LESEN KANN.

22. 10. 2018

DATUM

BRISKA STANS

DEIN NAME

LIEBE ALKNOIA

NACH DER KURZVORSTELLUNG VON SARATH'S METHODEN-
PROJEKT, ENTSCHEID ICH MICH FÜR DEN WECHSEL VON
MEINEM ANGEBOCHTEN METHODEN-PROJEKT.

ICH MÜCHTE FÜR EINEN MEINER BESTEHENDEN KUNDEN
EINEN NEUEN SERVICE, EINEN PROJEKT ENTWICKELN.
DAS POTENZIAL DER KONKRETS-ORIENTIERTEN MOBILIERUNG
IM GEHOBBENEN EINRICHTUNGSSEKTOR SOLL ERSTESKT
UND AKTIVIERT WERDEN.

DIE MOBILIERUNG SOLL SICH DER LEBENSSTIL UND DER
LEBENSSTAGE NACHHALTIG ANPASSEN.

DIE IDEE IST, EINEN SERVICE ^{zu} BISTITEN, WO DER KUNDE
SICH JE NACH LEBENSSTIL SEINE LÖSUNGSRICHTUNG IM
HIGH-END BEREICH LEASEN KANN.

ADRESIERTE NURDER VON DIESEM SERVICE SIND MENSCHEN,
DEREN LEBENSSTIL SICH RASCH ÄNDERT WIE FAMILIEN, EXPATS,
RENTNIER, KUTERSCHWANNUNGEN, GROSSBETRIEBE, KINOS, IMMOBILIENHÄNDLER.

ICH KÖNNTE MIR VORSTELLEN MITTES EINES COACHING-MODULS
DIE IDEE MIT DER EINRICHTUNGSFIRMA (SOWIE MIT DEN NUTZERN
DEN SERVICE ZU TESTEN.

LIEBST DU DAZU?

LIEBEN GRENZ

Kalauer