



**CUSTOMER
APPROACH IM
BUSINESS MODELL
ENTWICKLUNG**



“You've got to start with the customer experience and work back toward the technology, not the other way around.”

Steve Jobs.

Alles, was wir tun, basiert auf dem Glauben, dass erfolgreiche Menschen nicht nur ein Ziel verfolgen, sondern auch einen Grund für ihr Handeln haben. Wir glauben daran, dass die eigene Wirkung steigt, wenn man sein „Warum“ gefunden hat und die Verantwortung hierfür übernimmt. Um unsere Klienten auf ihrem Weg zu begleiten, bereiten wir jeden Termin professionell vor, wie ein Leistungssportler sich auf seinen Wettkampf vorbereitet. Wenn sich in unserer Begleitung also zeigt, dass die Situation anders als erwartet ist, nutzen wir unsere Kreativität und Erfahrung, um spontan andere Wege zu gehen. Doch der Fokus bleibt.

Unser Ziel bei Tree Consulting ist es, eine Umgebung zu schaffen, in der Lernen und Entwicklung nicht nur möglich, sondern auch nachhaltig sind.

Wir verstehen, dass Veränderung Zeit braucht und dass jeder kleine Schritt zählt. Deshalb setzen wir auf langfristige Partnerschaften, die auf Vertrauen, Respekt und dem gemeinsamen Engagement für Fortschritt basieren. Mit dem 70/20/10-Prinzip als Leitfaden arbeiten wir daran, dass unsere Klienten nicht nur ihre Ziele erreichen, sondern auch die Menschen und die Gemeinschaft um sie herum positiv beeinflussen.

DAS RICHTIGE WERTVERSPRECHEN ZU RICHTIGEN KUNDEN PROBLEMEN

Möchtest du dein Geschäftsmodell auf den neuesten Stand bringen und deinen Kundenstamm erweitern? Unser Ansatz nutzt das Business Model Canvas, um dir zu helfen, deine Value Proposition zu schärfen und die Bedürfnisse deiner Kunden genau zu identifizieren und zu erfüllen. Wir unterstützen dich dabei, deine Angebote optimal auf die 'Customer Jobs' abzustimmen und so einen echten Mehrwert zu schaffen. Gemeinsam gestalten wir deine Unternehmenszukunft mit einer klaren Value Proposition, die deine Kunden begeistern wird.

ERFOLGSERGEBNISSE

01

Kundenzentrierung: Stärkung der 'Customer Jobs' durch eine präzise Value Proposition.

04

Ressourceneffizienz: Optimierung von Kostenstrukturen und Ressourcenallokation.

02

Markenstärkung: Klare Kommunikation des einzigartigen Nutzenversprechens.

05

Nachhaltiges Wachstum: Langfristige Steigerung des Unternehmenswertes durch strategische Neuausrichtung.

03

Innovationskraft: Entwicklung und Implementierung zukunftsfähiger Geschäftsmodelle.

Unsere Erfolge bei Tree Consulting spiegeln maßgeschneiderte Strategien wider, die auf die spezifischen Bedürfnisse und Rahmenbedingungen jedes Klienten abgestimmt sind. Daher können die tatsächlichen Erfahrungen, Ergebnisse und der Fortschritt von Fall zu Fall variieren.

DER ABLAUF IM ÜBERBLICK*

Beispiel

VORBEREITUNG

- Wir schaffen im ersten Schritt ein tiefes Verständnis für die Ist & Soll Situation, damit wir eine ganz individuelle Lösung konzipieren können.
- Vor welcher Herausforderung steht dein Team? Wer sind die Teilnehmenden des Workshops?
- Klärung der Rahmenbedingungen:
 - Unternehmensvision
 - Unternehmensstrategie
 - Markt

WORKSHOP-TAG #1

- **KEYNOTE & TARGETING**
 - Analyse der aktuellen Geschäftsmöglichkeiten. Diskussion in Kleingruppen, um zu verstehen, welche Chancen das bestehende Geschäftsmodell bietet
 - Opportunity-Analyse: Skill-& Produkt-Matrizen über das Unternehmen und Mitarbeiter.
 - Erarbeitung von konkreten Zielen für das Unternehmen basierend auf den zuvor diskutierten Möglichkeiten und Kompetenzen.
- **VALUE PROPOSITION**
 - Analyse und Verständnis der Kundensegmente. Anwendung von Tools wie Persona-Entwicklung und Customer Journey Mapping.
 - Reflektion und Diskussion: Wie die Kundenbedürfnisse auf die eigenen Produkte und Services bezogen sind und welche neuen Möglichkeiten sich daraus ergeben.

WORKSHOP-TAG #2

• **MÖGLICHKEITEN UND AKTIONSPLAN**

- Strategisches Aufbereiten der identifizierten neuen Möglichkeiten. Anwendung von Priorisierungstechniken, um die umsetzbarsten Optionen zu identifizieren.
- Festlegung von Schritten, Verantwortlichkeiten und Zeitrahmen

NACHBEREITUNG

- Gemeinsames Review des Workshops.
- Wie steht es um die Teamleistung? Welche Maßnahmen schlagen wir für die Zielerreichung vor?
- Fotoprotokoll der Ergebnisse

WORKSHOP QUICK FACTS

Ergebnis: Du erhältst in kurzer Zeit das Handwerkszeug und den Fokus auf Projekte mit höchstem Zukunftspotenzial in deinem Unternehmen.

Dauer: 1-(2) Tag(en)

Teilnehmende: Nach Absprache

Kosten: Tagessatz 2.300€ (zzgl. Konzeptionskosten + gesetzl. Gültiger MwSt.)

DARUM TREE

Unser Kerngeschäft ist die ganzheitliche Transformation von Organisationen. Mit dieser Erfahrung widmen wir uns mit einem datengetriebenen und zugleich menschenorientierten Ansatz dem Herzstück eines jeden Unternehmens: den Mitarbeitenden.

Wir sind Zukunftsoptimisten, glauben an die nachhaltige und digitale Innovationskraft des Mittelstandes und begreifen Transformation als Chance für eine erfolgreiche, europäische Wirtschaft und eine lebenswerte Gesellschaft. Aus diesem Antrieb heraus begleiten wir Unternehmen mit guten Konzepten, kreativen Ideen und wirkungsvollen Produkt- und Servicelösungen zu erfolgreichen und resilienten Organisationen.

Hierbei greifen wir auch auf unser einzigartiges Netzwerk aus TOP Experten aus Wirtschaft und Wissenschaft zurück.

TRANSFORMATIONSKOMPETENZ – MITTELSTANDSFOKUS –
CHANCENORIENTIERUNG – PARTNER-NETZWERK

Lasst uns gemeinsam loslegen.

Gerne stehe ich für ein
unverbindliches Gespräch zur
Verfügung.

Dominique René Fara

Executive Manager

✉ dominique.fara@tree-org.com

🌐 www.tree-consulting.com

