



HEINOLD, SPILLER & PARTNER  
UNTERNEHMENSBERATUNG GMBH

## Entwicklung digitaler Produkte und Geschäftsmodelle in der Medienbranche

<http://hspartner.de/jsp292/site/hauptmenue/veranstaltungen/webinare/geschaeftsmodell>

### Inhalt

<a href="#">Der mehrteilige Online-Zertifikatskurs</a> .....	1
<a href="#">Entwicklung digitaler Produkte und Geschäftsmodelle in der Medienbranche</a> ....	1
<a href="#">Module</a> .....	2
<a href="#">Information und Anmeldung</a> .....	3

### Der mehrteilige Online-Zertifikatskurs

Entwicklung digitaler Produkte und Geschäftsmodelle in der Medienbranche

**In Kooperation mit pubiz, dem Weiterbildungsportal des Branchenmagazins buchreport, bieten wir ab April 2022 einen fünfteiligen Zertifikatskurs zur Entwicklung digitaler Produkte und Geschäftsmodelle in der Medienbranche an.**

**Zieleztung:** Die Entwicklung digitaler Produkte und Geschäftsmodelle ist für alle Medienunternehmen ein Baustein zur Zukunftssicherung. Durch ein systematisches Vorgehen können Risiken minimiert und Erfolgchancen erhöht werden. Das Seminar vermittelt das Basisinstrumentarium zur Entwicklung von digitalen Geschäftsmodellen – von der Ideengewinnung über die Markt- und Zielgruppenanalyse bis zum Prototyping. Die Teilnehmenden lernen, mit welchen Methoden digitale Produkte und Geschäftsmodelle entwickelt werden können und erarbeiten kursbegleitend ein eigenes Geschäftsmodellkonzept. Geleitet wird das Seminar von Ehrhardt F. Heinold, einem der führenden Digitalberatern der Medienbranche.

**Methode:** Durch eine Kombination aus Wissensvermittlung, Übungen und Eigenarbeit zwischen den Kursen können die Teilnehmenden das gelernte Wissen anwenden und erhalten von der Seminarleitung Feedback zu ihren Arbeitsergebnissen. Durch die Abschlusspräsentation lernen sie zudem, wie sie ihre Geschäftsidee kompakt und strukturiert vorstellen können. Das Seminar endet mit einer Abschlusspräsentation, durch die die Teilnehmenden lernen, wie sie ihre Geschäftsidee kompakt und strukturiert vorstellen können. Die Geschäftsmodelle werden in kleinen Arbeitsgruppen erstellt.

**Zielgruppe:** Geschäftsführung, Verlagsleitung, Business Development,

Produktmanagement, Redaktion / Lektorat

**Whitepaper:** Zusammen mit dem buchreport haben wir ein spannendes Whitepaper zusammengestellt, das neben Grundlagenartikeln auch zwei Fallbeispiele enthält. [Das Whitepaper können Sie hier online ansehen oder downloaden.](#)

## Module

Zu jedem Lernmodul gibt es eine Aufgabe, mit der das vermittelte Wissen in kleinen Arbeitsgruppen vertieft werden kann. Am Ende des Seminars bekommen die Teilnehmenden die Gelegenheit, ihren eigenen Business-Case zu entwickeln.

### **23.9.22, 13.00 - 17.30 Uhr: Die Grundmuster von digitalen Geschäftsmodellen**

- Was sind Geschäftsmodelle?
- Welche Grundmuster von digitalen Geschäftsmodellen gibt es?
- Contentbasierte Subskriptions-Modelle
- Tool-Konzepte: Abbildung eines definierten Prozesses
- Plattform-Modelle
- Was macht digitale Geschäftsmodelle und Produkte erfolgreich?

### **14.10.22, 13.00 - 17.30 Uhr: Vom Brainstorming zum Kundendialog - Methoden zur Entwicklung digitaler Geschäftsmodelle und Produkte**

- Welche Methoden gibt es, um digitale Geschäftsmodelle und Produkte zu entwickeln?
- Die (potentiellen) Kunden
- Kundennutzen first: Lösungen statt Produkte
- Mit Kundenfeedback und Benchmarking zur Produktidee
- 10 Erfolgsfaktoren guter Wertangebote

### **28.10.22, 13.00 - 17.30 Uhr: Von der Idee zum Prototypen: Iteratives Umsetzen einer Idee**

- Anforderungen klar definieren
- Wireframes, Mockups & Co.
- Usability-Grundsätze
- Testverfahren
- Minimal Viable Product

### **11.11.22 , 13.00 - 17.30 Uhr: So wird aus der Idee ein Business Case: Canvas-Konzepte, Businesspläne und andere Methoden**

- Lean Canvas
- Business Modell Canvas
- Businessplan-Erstellung
- Projektmanagement-Grundlagen

### **25.11.22 , 13.00 - 17.30 Uhr: Agile Methoden, Dienstleisterauswahl und Abschlusspräsentation**

- Grundprinzipien des agilen Projektmanagements
- Der "Google Sprint": Von der Idee zum Konzept in 5 Tagen
- Die richtigen Umsetzungspartner finden: Dienstleisterauswahl in an

- Nutshell
- Elevator Pitch Präsentation der von den Teilnehmenden entwickelten Business Cases
- Wrap up: Die wichtigsten Erfolgsfaktoren für digitale Produkte

**Technische Voraussetzung:** Das Seminar wird digital stattfinden. Sie benötigen also eine stabile Internetverbindung sowie einen Rechner. Wir zeichnen jede Veranstaltung auf und stellen diese den Teilnehmenden zur Verfügung. Falls Sie einmal nicht an einem der Live-Termine teilnehmen können, können Sie das Modul nacharbeiten.

**Zertifizierung:** Alle Teilnehmenden erhalten im Anschluss an das Seminar ein von uns ausgestelltes Zertifikat.

### **Information und Anmeldung**

Alle Informationen zum Kurs und zur Teilnahme finden Sie auf [pubiz.de](http://pubiz.de).