

<p><b>Schlüsselpartnerschaften</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hersteller der Hardware</li> <li>• (Lieferanten für Boxen und Raspberry Pi (inkl. Zubehör))</li> <li>• Partnerunternehmen für den Vertrieb und die Inbetriebnahme</li> </ul>	<p><b>Schlüsselaktivitäten</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Softwareentwicklung</li> <li>• Montage/Inbetriebnahme</li> <li>• Support und Wartung</li> <li>• Pflege der Kundenbeziehungen</li> </ul>	<p><b>Kundennutzen</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Komplexer Prozess wird visuell unterstützt</li> <li>• (Anzeige einer Korrektur bei falschem Prozessschritt)</li> <li>• Erleichterung der Einarbeitung</li> <li>• Minderung der Fehlerquote</li> <li>• An einer Montagestation können diverse Produkte bearbeitet werden</li> <li>• Diese Punkte in Kombination: <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ Verringerung der Montagekosten durch höhere Effizienz und reduzierter Fehlerquote</li> </ul> </li> </ul>	<p><b>Kundenbeziehungen</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kontakt zum Kunde während dem Betrieb notwendig durch spezielles Supportteam (z.B. Wartung, Support)</li> <li>• Pflege der Beziehung durch Vertriebsteam</li> <li>• Enge Bestandskundenpflege, um innerhalb einer Branche bekannt zu werden</li> </ul>	<p><b>Zielgruppen</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Serienfertiger mit manueller Montage (z.B. Montage eines Motors)</li> <li>• Handels-/Versandunternehmen (z.B. Aufwendige Verpackungen zusammenstellen)</li> <li>• Lebensmittelunternehmen mit Serienfertigung (z.B. Dominos-Pizza belegen, Subway Sandwiches belegen)</li> </ul>
	<p><b>Schlüsselressourcen</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Softwareentwickler, Vertriebler, Supportteam, Montageteam</li> <li>• Büroräume, Lagerräume und Werkstatt</li> <li>• Knowhow im Bereich Softwareentwicklung und Montage des Systems</li> <li>• Keine großen finanziellen Rücklagen notwendig</li> </ul>		<p><b>Vertriebskanäle</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Onlineauftritt</li> <li>• Messen</li> <li>• Direktvertrieb durch spezielle Abteilung</li> <li>• Partnerunternehmen</li> </ul>	
<p><b>Kostenstruktur</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Personalkosten</li> <li>• Kosten für Räumlichkeiten des Unternehmens</li> <li>• Ankauf des Materials (z.B. Sensoren, Raspberry Pi, Boxen)</li> <li>• Fuhrpark für Montageteam</li> </ul>		<p><b>Erlösquellen</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Einmalige Kosten für Inbetriebnahme (Kosten variieren durch die Anzahl der Boxen)</li> <li>• Laufende Kosten durch <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ Support- und Wartungsverträge</li> <li>⇒ Lizenzkosten, um Anzahl Boxen zu reglementieren (Stufenweiser Anstieg Boxen – Kosten)</li> </ul> </li> </ul>		