



# KUNDENZENTRIERTE GESCHÄFTSMODELLE

---

WIE SIE NEUE GESCHÄFTSIDEEN EINFACH  
GESTALTEN, TESTEN UND ERFOLGREICH  
UMSETZEN

# Herangehensweise

## Flexibel & pragmatisch

Auf Basis meiner langjährigen Erfahrung in Unternehmen und als Strategieberaterin habe ich eine "Best-Off-Methodik" erarbeitet, damit Sie Ihr Ziel schnell erreichen.

### Das Besondere?

- Mix aus traditionellen, strukturierten Strategieansätzen und agilen, experimentellen Werkzeugen (wie z.B. Design Thinking)
- Fokus auf Ihren (potentiellen) Kunden und deren Bedürfnisse, Probleme, Ängste
- Coaching-Ansatz: Ich begleite Sie mit erprobten Methoden, die ich flexibel je nach Bedarf einsetze ; ich hinterfrage Annahmen und ermutige Sie, Ihren Weg zu gehen. **Sie bleiben am Steuer! Ich bin Ihr Co-pilot.**



### Grundprinzipien

- Konzentration und Spezialisierung auf das,
  - was Sie besonders gut können
  - was Ihre (potentiellen) Kunden brauchen bzw. den Nutzen für ihr Kernproblem
- Testen vor Studieren – Pragmatismus vor Perfektionismus
- Machbare, lebensfähige und für den Zielkunden attraktive Ideen

# Von Ihrem Traum zur Wirklichkeit

Sie erhalten gleichzeitig Best-Practice-Beratung und genügend Freiraum für Ihre individuellen Lösungen. Jedes neues Geschäftsmodell muss eine "einfache" Frage beantworten: **Wie generiere ich Mehrwert für meine Zielkunden?**

## Vier strategische Achsen

Ich begleite Sie **Schritt für Schritt in flexiblen Modulen organisiert um vier Schlüsselachsen:**

1. Startpunkt festlegen
2. Kundenproblem verstehen
3. Lösungsansätze erarbeiten
4. Umsetzen und monitoren

## Flexibler Ablauf

**Wir bearbeiten gemeinsam nur die Module, die Sie wirklich brauchen.**

Wie identifizieren wir Ihre Bedürfnisse?

In einem **60-minütigen Strategie-Check-Up** am Telefon oder per Skype/Zoom klären wir Ihre Erwartungen und Ihren individuellen IST-Zustand. Sie gewinnen Klarheit über Ihren Bedarf sowie eine Schätzung der Beratungsdauer pro Modul und Ihres eigenen Zeitaufwands.

Zwischen jedem Modul erhalten Sie Hausaufgaben, die Sie selbst oder mit meiner Unterstützung erledigen. **Welchen Leistungsumfang Sie in Anspruch nehmen, ist Ihre Entscheidung:** Sie bleiben am Steuer! Ich bin Ihr Co-Pilot.

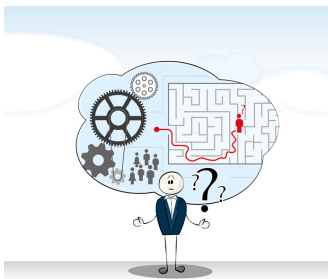
Sie können nach jedem Modul entscheiden, ob Sie weiter machen.

# Von Ihrem Traum zur Wirklichkeit

Hier sind weitere Einzelheiten über die vier strategischen Achsen.

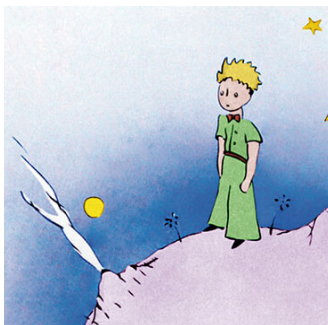
## 1. Startpunkt festlegen

**Ziel:** Ausgangsbasis und gewünschte Ergebnisse klären. Auf dieser Basis wird die Coaching-Dauer geschätzt. Im Laufe des Prozesses werden die Arbeitsergebnisse dagegen geprüft.



### Modul 1: Auftragsklärung - Ihre Erwartungen

- Strategie-Check-Up:
  - Wo stehe ich in meinem Strategieprozess?
  - Was möchte ich mit dieser Geschäftsidee erreichen?
  - Wo sind meine offenen Flanken?
- Konkrete Erwartungen an unsere Zusammenarbeit



### Modul 2: Standortbestimmung, Vision & Mission

- Wofür stehe ich? Wie will ich Geschäfte machen?
- Wo sehe ich mein Unternehmen langfristig?
- Kann ich einer Fremdperson mein Geschäft bzw. mein Geschäftsmodell in 2-3 Sätzen erklären?
- Auf welchen Stärken kann ich weiter bauen?

## 2. Kundenproblem verstehen

**Ziel:** Zwei Perspektiven vereinen: Fokus auf Kundenzielgruppen,  
 - deren Probleme durch Ihre neue Geschäftsidee gelöst werden und,  
 - die für Sie attraktiv sind (Kaufkraft, Geschäftsvolumen...).



### Modul 3: Identifikation von erfolgsversprechenden Einsatzgebieten

- Brainstorming über mögliche Einsatzgebiete
- Priorisierung der Ergebnisse auf Basis einer Entscheidungsmatrix



## Modul 4: Definition und Analyse von Zielgruppen und ihren Problemen

- Bestimmung von Fokus-Zielgruppen
- Erarbeitung und Analyse von "Personas" (s. Zielgruppenanalyse)
- Ermittlung ihrer Bedürfnisse, Wünsche, Probleme, Ängste



## Modul 5: Validierung der Annahmen

- Identifikation des Kernproblems - Bündelung der Erkenntnisse aus bisherigen Modulen
- Validierung der Annahmen mit ausgesuchten Kunden aus der Zielgruppe

## 3. Lösungsansätze erarbeiten

**Ziel:** Zuschneiden Ihres Angebots ("4P") auf die individuellen Bedürfnisse Ihrer Zielgruppe und Erarbeitung eines schlüssigen Geschäftsmodells



## Modul 6: Erarbeitung und Erprobung von Lösungsansätzen für die Fokus-Zielgruppe(n)

- Auf Basis der "Personas" Erarbeitung eines Angebots pro Zielgruppe (4 P)
- Erarbeitung des Interview-Fragebogens



## Modul 7: Aufbau des Geschäftsmodells

- Zusammenfassung aller wichtigen Elemente in einem Geschäftsmodell für Ihre neue Idee
- Vorbereitung und Durchführung von Brainstorming-Sitzungen

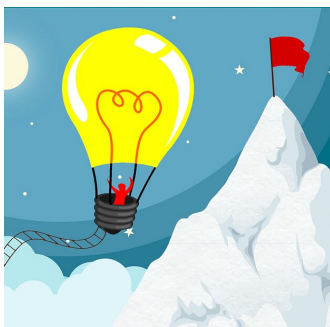


### Modul 8: Test und Anpassung der einzelnen Elemente des Geschäftsmodells

- Identifikation von Testangeboten bzw. Testgruppen
- Durchführung des Tests
- Anpassung des Geschäftsmodells

## 4. Umsetzen & monitoren

*Ziel: Erarbeitung einer "Go-to-Market"-Strategie mit konkreten Schritten und "Key Performance Indicators" (KPI). Im Laufe der Umsetzung wird der Fortschritt regelmäßig überprüft, um notwendige Anpassungen vorzunehmen.*



### Modul 9: Businessplan und erste Schritte definieren

- Bündelung aller Dimensionen (s. 4P, Finanzen) in einem Businessplan, inkl. Finanzplan
- Erarbeitung einer konkreten Roadmap (6, 12, 18 Monate)
- Festlegung von Kennzahlen ("KPI")



### Modul 10: Fortschritt analysieren und Korrekturmaßnahmen einleiten

- Überprüfung der Ergebnisse
- Überprüfung der Grundbedürfnisse der Zielgruppe: Hat sich der Markt verändert? Gibt es neue Spieler?

## Wer bin ich? Wofür stehe ich?

Mit TwinSet begleite ich Führungskräfte, Unternehmer\*Innen und Selbständige in ihren individuellen **Veränderungsprozessen** - persönlich wie unternehmerisch.

Sie brauchen (wieder) Orientierung und Klarheit? Ich handle schnell, strukturiert und bleibe dabei empathisch.

Ich bin seit über 20 Jahren auf hochwertige, erklärungsbedürftige Produkte und Dienstleistungen im B2B spezialisiert.

**Die Besonderheit? Sie bleiben am Steuer! Ich bin Ihr Copilot**



**Nadège Grostabussiat**

- Zertifizierter Systemischer Business Coach
- Managementberaterin
- SCRUM Master
- Change Manager

- Die **Herangehensweise**: Keine „Gießkannen“-Trainings und -beratung, sondern Einzelcoachings und Workshops mit flexiblen Coachings-Modulen
- Ein Netzwerk von **zertifizierten Coaches** und Beratern. Wir sind alle **keine Theoretiker**, sondern erfahrene Experten, die neben dem Coaching in ihrem Fach noch tätig sind. So denken wir uns schnell in Ihre Themen ein!
- Der Begriff „TwinSet“ steht für meine **Philosophie**: Der Kunde bleibt am Steuer und kann somit zukünftig komplexe Situationen alleine meistern. Ich bin sein Co-Pilot. Der Schlüssel zum Erfolg ist die enge Zusammenarbeit zwischen dem Kunden und mir.

Machen Sie sich Ihre eigene Meinung in einem unverbindlichen Info-Termin!

**[Online-Info-Termin](#)**

nadege.grostabussiat@twinsetconsulting.com

Bildnachweis:

- Cover-Seite: [www.freepik.com](http://www.freepik.com)
- Seite 1: Fotolia\_78115902\_XS\_seitenbreite
- Seite 3, Modul 2 (Aviateur): <https://coupe-antoine-de-saint-exupery.com/antoine-de-saint-exupery/>
- Seite 3, Modul 3: [www.freepik.com](http://www.freepik.com)
- Seiten 4 und 5: [www.freepik.com](http://www.freepik.com), [www.pixabay.com](http://www.pixabay.com)
- Weitere Bilder: TwinSet, Nadège Grostabussiat