



# DIGITAL BUSINESS

## 100 offene Prüfungsfragen zur Stoffreflexion

### DOZENT

**Nikolaus Mittheisz**, Innovations- und Transformationsmanager, Startup-Mentor

## MODUL 1 – Definition und Grundlagen digitaler Geschäftsmodelle

1. Was versteht man unter Business Development?
2. Was ist die Definition einer Unternehmensstrategie?
3. Zu welchen Bereichen trifft eine Unternehmensstrategie Aussagen?
4. Welche strategischen Grundfragen sollte eine Unternehmensstrategie beantworten können?
5. Welche Eigenschaften hat eine Unternehmensstrategie?
6. Was ist die Kompaktdefinition eines Geschäftsmodells?
7. Welche Frage (mit 4 Dimensionen) sollte durch ein Geschäftsmodell beantwortet werden?
8. Was ist der Nutzen eines Geschäftsmodells?
9. Welche Merkmale haben gute Wertangebote/Nutzenversprechen eines Geschäftsmodells?
10. Wie lautet die Definition von Innovation?
11. Welche unterschiedlichen Innovationsarten gibt es?
12. Welche Innovationsgrade kann man grundsätzlich unterscheiden?
13. Was ist Digitalisierung?
14. Was ist Digitalisation?
15. Was versteht man unter digitaler Transformation?
16. Welche großen Herausforderungen bringen bestehende traditionelle Geschäftsmodelle immer mehr unter Druck?
17. Wie definieren Sie ein digitales Geschäftsmodell?
18. Welche Besonderheiten zeichnen digitale Geschäftsmodelle gegenüber traditionellen Geschäftsmodellen aus?
19. Welche Herausforderungen gibt es bei der Entwicklung digitaler Geschäftsmodelle?
20. Welche Bereiche eines Unternehmens können digitalisiert werden?
21. Was versteht man unter Kernprodukt, greifbares Produkt und erweitertes Produkt?
22. Welchen Nutzen bringen digitale Geschäftsmodelle?
23. Was sind die größten Erfolgsfaktoren digitaler Geschäftsmodelle?

24. Wie unterscheiden sich traditionelle von agilen Innovations-, Produkt- oder Geschäftsmodellentwicklungsprozessen?
25. Welche Phasenschritte beinhaltet ein Wasserfall-Projektmodell?
26. Was wird unter Stages und Gates im Stage-Gate-Prozess verstanden?
27. Welche Vorteile hat die Unterteilung in Stages und Gates in einem Entwicklungsprozess?
28. Über welche möglichen 4 Entscheidungsvarianten kann bei einem Gate in einem Stage-Gate-Prozess abgestimmt werden?
29. Auf welchen beiden Grundprinzipien beruht Lean Management?
30. Welche potenziellen Verschwendungen sollen im Zuge von Lean Management eliminiert werden, um Effizienz und Effektivitätssteigerungen zu erreichen?
31. Welche 4 Werte und Grundprinzipien von agilem Management wurden im „Agile Manifesto“ festgehalten?

## **MODUL 2 – Methoden & Instrumente zur Entwicklung digitaler Geschäftsmodelle**

32. Was sind die Ziele, die mit der Methode Customer Development verfolgt werden?
33. Welche 4 Phasen gibt es im Customer Development Modell?
34. Aus welchen 4 Schritten setzt sich die 1. Phase „Customer Discovery“ im Customer Development zusammen?
35. Wie lautet die Definition von Minimum Viable Product (MVP)?
36. Welche Arten von Minimum Viable Products gibt es z.B.?
37. Was versteht man unter einem „Prototypes“?
38. Was verbirgt sich hinter einem Flintstone/Wizard of Oz Minimum Viable Product (MVP)?
39. Welche Vorteile hat es, wenn man mit einem Minimum Viable Product (MVP) in der Produktentwicklung arbeitet?
40. Aus welchen 4 Schritten setzt sich die 2. Phase „Customer Validation“ im Customer Development zusammen?

- 41.** Auf welche 3 Markttypen muss man laut Customer Development bei der Entwicklung neuer Ideen oder Unternehmen Rücksicht nehmen und wie unterscheiden sich diese?
- 42.** Wie lauten die Regeln im Customer Development Manifest?
- 43.** Welche Vorteile bringt das Customer Development Modell im Vergleich zu traditionellen Geschäftsideen- oder Geschäftsmodell-Entwicklungsprozessen?
- 44.** Woher kommt der Business Model Canvas?
- 45.** Was ist ein Business Model Canvas und welche Ziele sollen mit dem Einsatz eines Business Model Canvas erreicht werden?
- 46.** Ist der Business Model Canvas ein gleichwertiges Ersatzinstrument für einen traditionellen Business Plan?
- 47.** Welche sind die 9 Elemente des Business Model Canvas?
- 48.** Welche Fragen gilt es im Business Model Canvas Segment „Nutzenversprechen“ zu beantworten?
- 49.** Welche Fragen gilt es im Business Model Canvas Segment „Kundenbeziehungen“ zu beantworten?
- 50.** Welche Vorteile hat der Business Model Canvas?
- 51.** Welche Nachteile hat der Business Model Canvas?
- 52.** Welche 5 Grundprinzipien hat die Lean Startup Methode von Eric Ries?
- 53.** Welche 7 Risikofelder können im Lean Startup Prozess mit gezielten Fragestellungen bearbeitet und die Unsicherheiten minimiert werden?
- 54.** Aus welchen 3 Phasen und welchen 3 Stage Gates besteht der Lean Startup Prozess?
- 55.** Was wird unter Problem-Lösungs-Fit im Lean Startup verstanden?
- 56.** Was wird unter Produkt-Markt-Fit im Lean Startup verstanden?
- 57.** Welche 4 neuen Elemente hat Ash Maurya im Lean Canvas ergänzt?
- 58.** Welche 4 Segmente wurden von Ash Maurya in seiner Überarbeitung des Business Model Canvas zum Lean Canvas aus dem Business Model Canvas herausgenommen?
- 59.** Welches Risiko besteht für Startups, die keinen unfairen Vorteil für sich erarbeitet und definiert haben?

- 60.** Warum stimmt der Mythos nicht, dass Lean Startup nur für Web 2.0/Internet/Consumer Software Firmen geeignet sei?
- 61.** Was soll im Lean Canvas Modell mit richtigen Fragestellungen erreicht werden?
- 62.** Woher kommt der Ansatz des Blue Ocean Strategiemodells?
- 63.** Wie lauten die Definitionen für den Blauen und den Roten Ozean?
- 64.** Wie lauten die Strategien im roten Ozean?
- 65.** Wie lauten die Strategien im blauen Ozean?
- 66.** Beschreiben Sie die schrittweise Vorgehensmethodik des Blue Ocean Strategiemodells
- 67.** Was versteht man unter einer Nutzeninnovation im Blue Ocean Strategiemodell?
- 68.** Aus welchen Schritten besteht die Vorgehensweise im der Blue Ocean Strategiemodell?
- 69.** Wozu dienen Nutzen- oder Wertekurven?
- 70.** Welche Inhalte haben das 4-Aktionen-Format/ERSK-Quadrat im Blue Ocean Strategiemodell?
- 71.** Wie lauten die so genannten 6 Suchpfade im Blue Ocean Strategiemodell?
- 72.** Welche 3 unterschiedlichen Kundengruppen gilt es im Blue Ocean Strategiemodell auf unterschiedliche Art und Weise anzusprechen?
- 73.** Durch welche Schlüsselprinzipien zeichnen sich nachhaltige Trends im Blue Ocean Strategiemodell aus?
- 74.** In welche 3 Kategorien können im Blue Ocean Strategiemodell Nichtkunden unterteilt werden?
- 75.** Welche Hürden müssen laut Blue Ocean Strategiemodell überwunden werden, um neue Strategien umsetzen zu können?
- 76.** Welche Vor- und welche Nachteile hat das Blue Ocean Strategiemodell?
- 77.** Welche Geschäftsmodelle hat Nestlé bei Nespresso kombiniert, um erfolgreich einen neuen Markt in der Kaffeeindustrie zu kreieren?

## **MODUL 3 – Bewertungsmethoden (digitaler) Geschäftsmodelle & erfolgreiche Geschäftsmodelle**

- 78.** Welche sind die 7 relevanten Kategorien für den Erfolg von IT-Systemen im IS-Erfolgsmodell?
- 79.** Welche 3 Qualitätskategorien haben Einfluss auf die Nutzung und die Nutzerzufriedenheit im IS-Erfolgsmodell?
- 80.** Aus welchen 3 Zielbereichen besteht das E-Commerce Zielsystem?
- 81.** Welche Parameter finden sich bei den technologieorientierten Zielen des ECommerce Zielsystems wieder?
- 82.** In welcher Abhängigkeit zueinander stehen technologieorientierte, kundenorientierte und managementorientierte Ziele im E-Commerce Zielsystem?
- 83.** Welche Ziele verfolgt ein Unternehmen mit den zur Verfügung gestellten Informationen in seinem Internetauftritt?
- 84.** Welche 2 Dimensionen beeinflussen die Akzeptanz und die Nutzung einer neuen Technologie laut Technologieakzeptanzmodell?
- 85.** Welche Komponenten kamen durch die Weiterentwicklungen Technologieakzeptanzmodell 2 und 3 zur ursprünglichen Variante des Technologieakzeptanzmodell dazu?
- 86.** Welche sind die wichtigsten Einflussfaktoren auf den wahrgenommenen Nutzen im Technologieakzeptanzmodell?
- 87.** Welche Geschäftsmodelle sind besonders erfolgreich (in der analogen als auch der digitalen Welt)?
- 88.** Was ist das Gratis-Geschäftsmodell?
- 89.** Was ist das Freemium- Geschäftsmodell?
- 90.** Was ist das Abo-Geschäftsmodell?
- 91.** Wer zahlt im Gratis-Modell für die Produkte und Dienstleistungen bzw. wie kann mit diesem Geschäftsmodell Geld verdient werden?
- 92.** Was ist die grundsätzliche Aufgabe eines Marktplatz-Anbieters?
- 93.** Was kann der Marktplatz-Anbieter selbst definieren?
- 94.** Welche unterschiedlichen Arten von Marktplätzen gibt es?

- 95.** Welche Vorteile hat ein Marktplatz für Händler und Hersteller, die noch keinen eigenen Webshop betreiben?
- 96.** Vorteile hat ein Marktplatz für Händler und Hersteller, die bereits einen eigenen Webshop betreiben?
- 97.** Welche analogen und digitalen Vertreter eines Hypermarkt-Modells gibt es?
- 98.** Welche erfolgreichen Beispielunternehmen gibt es für das Ökosystem-Modell?
- 99.** In welches Geschäftsmodell fallen Freelancer hinein?
- 100.** Wieso können im (User) Experience-Modell höhere Preise verlangt werden?