

Designed für:

Wartende (indirekte Kunden)

Bildschön
• Projekt

Designed durch: True Photo

Dienstleister

Fotografen

Geräteanbieter

Problem Statement

Was sind die Hauptprobleme, welche das Geschäft lösen muss?
Beschreibe die 1-3 grössten Probleme deiner Kunden

Warten bei Dienstleistern

- langweilig
- angstvoll
- ungeduldig
- erzwungen

Stimmung Kunden schlecht

- Schon gesehene Zeitschriften und Zeitungen
- Konzentration nicht möglich
- Kein Handy, nix neues drauf, kein Kopfhörer, Akku leer

Fotografieren

- Bilder zeigen
- An Bildern verdienen

Lösung

Beschreibe eine Lösung für jedes Problem

Bilder ansehen beim Warten

- Unerwartete
- Lustvolle
- Alle x sec wechselnd
- freiwilliges Ansehen

Stimmung Kunden verbessern

- Wechselnde Bilder in genügender Zahl
- Wechselnde Alben nach x Tagen

Kennzahlen

Welche messbaren Zahlen zeigen ob die Lösung funktioniert?

Erfolg bei Wartenden

- Farbzettelkasten bei Piloten
- Reaktionen gegenüber Personal (Strichliste)

Erfolg bei Dienstleistern

- Wiederbestellung nach Pilot
- Anzahl Bestellungen
- +/- Reaktionen auf Blog (Strichliste durch Personal)

- Erfolg bei Fotografen
- Tage \sum (Galerie x Tage)

Erfolg bei Geräten

- Verkaufte Geräte im Einsatz

Erfolg bei Bildschön

- Bestellte Bilder
- Geräte im Einsatz
- „Umsatz, Ertrag/Arbeit

Alleinstellungsmerkmal (Wertangebot)

Welchen Wert vermitteln wir dem Kunden?

Eine einfache, klare Botschaft die erklärt warum die Lösung anders und beachtenswert ist

Image Dienstleister

- Ungewöhnlich
- Hohe Qualität

Stimmung Kunden

- Aufgeräumter
- Unmittelbarer small talk
- Kaufbereitschaft
- Akzeptanz

Fotografen

- Exklusive Verbreitung von Bildern
- Einnahmen

Geräteverkäufer

- Werbung an ungewöhnlicher Stelle
- Zusätzlich Kunden

Unfairer Vorteil

Etwas das es den anderen schwer macht, die Lösung zu kopieren

Bilderangebot

- Sehr wenig Werbung
- Unbekannte Fotografen und Bilder

Dienstleister

- Einfache Abwicklung
- Zusatzleistungen (Einrichtungen)
- Billiger als Zeitschriften
- Fast kein Aufwand Personal

Fotografen

- Aktive Vermarktung via Newsletter und Blog

Kanäle

Über welche Kanäle wollen unsere Kundensegmente erreicht werden?

Den Dienstleistern bekannte Mitbewerber

- Anfrage (Telefon, Newsletter)
- [Blog](#)

Den Fotografen bekannte ander Fotografen

- Anfrage (Telefon, Newsletter)
- [Blog](#)

Verbände, Organisationen aus Internet

- Anfrage (Telefon, Newsletter)
- [Blog](#)

Kundensegmente

Liste die Ziel- und Nutzergruppen auf. Für wen schäpfen wir Wert? Wer sind unsere wichtigsten Kunden?

Kunden von Dienstleister

- Warten auf Dienstleistung
- Warten während Dienstleistung
- Während Dienstleistung

Dienstleister mit Wartezeiten

- Medizin (Ärzte, Zahnärzte, Physio, Ergo, Psycho, Osteo, Kliniken, Notaufnahmen ..)
- Ämter (Einwohnerkontrolle, RAF, MFK, ..)
- Banken
- Coiffeure

Dienstleister mit Abfertigung

- Einwohnerkontrolle
- MFK
- Zahnarzt
- Coiffeur

Bestehende Alternativen

Wie werden diese Probleme bisher gelöst?

Wartende

- Smartphone
- Zeitschriften
- Dösen
- Plaudern

Dienstleister

- Zeitschriften Abos
- Broschüren

Fotografen

- Communities
- Bildagenturen

Kurz Konzept

Bildschön

- Gewinn und betreut Dienstleister, Fotografen und ev Geräteanbieter (Telefon, Newsletter, [Blog](#))
- Erbaut und betreut SW
- Rechnet ab

Fotografen bringen Bilder

- Dienstleister zeigen Bilder

Gerätelieferant vermietet /verkauft Geräte

- Wartende geniessen Bilder auf Bildschirm im Warte- und/oder Abfertigungsraum

Projektkosten

für Bildschön

Investitionen:

- Organisation, Marketing, Vertrieb

fixe Kosten:

- Provider
- PC mit Software, die passionierte Fotografen ohnehin haben

variable Kosten

- Erstellen Shows als Dateien im Netz oder auf Sticks
- Marketing, Vertrieb

Für Dienstleister

Investitionen:

- Smart TV, oft schon vorhanden

variable Kosten

- Unkostenbeteiligung für die Shows als Dateien im Netz oder auf Sticks
- Bestellung, Installation

Einnahmequellen

für Bildschön

- Beteiligung an bestellten Shows

für Fotograf

- Beteiligung an bestellten Shows
- Aufträge für betriebsinterne Shows der Dienstleister

Sekundärerfolg

Bildschön will vor allem den Dienstleistern attraktive Warteräume und den Fotografen Präsentationsmöglichkeiten bieten. Es soll kostendeckend für die fixen Kosten der Technik sein. Eine Verdienst oder gar Gewinn auf der Arbeit der Fotografen steht nicht im Vordergrund