

MI

Digital Mission

Mission: Was ist unsere Haltung und das übergeordnete digitale Ziel?



KP

Key Partner

Wen brauchen wir, um unsere digitalen Angebote umzusetzen?



KA

Key Activities

Welche Prozesse werden benötigt oder müssen optimiert werden? (z.B. Freigabeprozess)



VP

Value Proposition

Welche digitalen Angebote wollen wir machen?



DI

Dialog

Wie gestalten wir den Dialog mit den Zielgruppen?



ZG

Zielgruppen

Welche Zielgruppen gibt es? Welche Eigenschaften und Bedürfnisse haben sie?



RS

Ressourcen

Welche Tools werden benötigt? (z.B. Content Guidelines)



KA

Kanäle

Über welche digitalen Touchpoints erreichen wir die Zielgruppen?



CS

Cost Structure

Welche Kosten entstehen und wieviel können wir investieren?



ES

Ergebnisse

Was wollen wir erreichen und mit welchen KPIs messen wir die Zielerreichung? (Loyalität, Awareness, Consideration, Conversion)

