

Software as a Service - das Verkaufs und Geschäftsmodell Seminar Q2 2018

Datum: 24.04.2018 12:50
Kategorie: IT, New Media & Software
Pressemitteilung von: Iceseminars



Software as a Service - das
Verkaufs und Geschäftsmodell
Seminar

Im Juni 2018 bietet Iceseminars erneut das bekannte und beliebte SaaS-Verkaufs und Geschäftsmodell-Seminar an. Der Termin ist der 26.06.2018.

Software as a Service Lösungen sind auch bei deutschen Unternehmen nicht mehr wegzudenken. Einmal bei Software-Einkäufern, aber auch auf der Anbieterseite.

Auch wird die Bedeutung dieser Modelle mit der Digitalisierung weiter zunehmen. Denn nicht nur Softwareanbieter, sondern inzwischen auch Produkthersteller sehen Software as a Service als Kernelement der Angebotsstrategie.

Umso wichtiger ist es das komplette Geschäftsmodell zu kennen, da SaaS als Subskriptionsmodell anders als On-Premise-Software funktioniert.

Während des Seminars lernen die Teilnehmer folglich das SaaS-Modell nicht von der technischen Perspektive, z.B. wie ein Entwickler, sondern aus der Sicht eines IT-Unternehmers, Vertriebsleiters oder auch wie ein Investor

kennen.

- Systematische Betrachtung des SaaS-Modells

Acht Module analysieren und führen durch die Geschäftsprozesse, Rollen und Abläufe. Alle Aspekte für den Aufbau eines erfolgreichen SaaS-Geschäftsmodells werden behandelt.

Dies sind z.B. die Kosten- und Einnahmeseite und deren Stellschrauben, der Markteintritt, Marketing und Sales sowie die Anforderungen dieser Form der Softwareentwicklung und Anwendung, die in der Gesamtschau der Details oft weniger bekannt sind. Natürlich kommen auch Rollen wie z.B. Marketing, Verkauf und Customer Success zur Sprache und strategische Fragen dazu.

Alle Kennziffern wie zum Beispiel CAC, Churn, und LTV werden entsprechend eingeordnet und an Modellbeispielen analysiert.

Auf Grund der Nachfrage von bestehenden Unternehmen wird für das Seminar 2018 ein eigener Abschnitt mit der Frage „Einstieg in SaaS als Nicht-Startup oder Produktfirma“ hinzugefügt.

- Für IT Unternehmen, Startups und digitale Pioniere aus der klassischen Industrie

Das Seminar richtet sich an Softwareunternehmen, Firmen der klassischen Industrie, die SaaS im Rahmen von Industrie 4.0. als Delivery-Modell oder Geschäftsmodell nutzen wollen, Channelpartner, IT-Berater, Start-ups, (Angel) Investoren, Analysten aber auch an Anwender und Kunden von SaaS-Lösungen, die das Geschäftsmodell mit allen Ertrags- und Kostentreibern in der Gänze verstehen möchten. Auch ist es für Mitarbeiter bestehender SaaS-Firmen zur schnellen Schulung geeignet.

So lassen sich bestehende SaaS-Angebote verbessern, neue Angebote besser planen oder der Einkauf solcher Lösungen optimieren.

- Der Referent

Der erfahrene Referent, Arnbjörn Eggerz, hat im digitalen Bereich viele Projekten betreut, komplette SaaS-Business-Pläne entwickelt sowie SaaS-Benchmarks erarbeitet. Daneben nimmt er regelmäßig - auch als Berichterstatter - an internationalen Konferenzen zum Thema SaaS teil, um die letzten Entwicklungen für Kunden aufzubereiten. Eine Sammlung von Artikeln und Interviews zum Thema Software as a Service des

Referenten finden Sie hier:
www.iceventure.de/saas.html

- Die Daten zu dem Software as a Service Seminar im Überblick

Thema: Software as a Service - das Geschäftsmodell erklärt. Die Beschreibung finden Sie hier

<http://www.iceseminars.eu/seminare/software-as-a-service/saas-geschaeftsmodell.html>

Termin: 26. Juni 2018 - Tagesseminar - weitere Termine folgen

Sprecher: Dott. Arnbjörn Eggerz - Seminarsprache ist Deutsch

Ort: München

Anmeldung: register@iceseminars.eu oder über die Webseite mit dem Button Registrierung oder über den Link oben im Menü Seminare

Kontakt für Rückfragen: team@iceseminars.eu

Diese Pressemitteilung wurde auf openPR veröffentlicht.

Kontakt für die Presse
Iceseminars/Iceventure
Frau Maier
info@iceseminars.eu
Gottfried-Keller-Weg 6
85757 Karlsfeld

Über das Unternehmen

Iceseminars ist das Beratungs- und Wissenstool der Beratungsunternehmen Iceventure.

Der Ansatz basiert auf den Erfahrungen aus der Unternehmensberatung. In diesem Bereich, immer an der Schnittstelle zwischen Wissenschaft und Geschäftsalltag, ist der rasante Wandel, in dem wissensbasierte Produkte und Dienstleistungen stehen, besonders offensichtlich. Aus diesen Gründen sind Filter mehr als notwendig. Diese Herausforderung löst Iceseminars mit seinem Angebot, dass sich an zwei Achsen ausrichtet: Technische Fachthemen aus Wachstumssektoren und prozessorientierte Themen, die Ihnen ermöglichen Marktentwicklungen in ihrem Kontext zu deuten.

Seminarthemen sind z.B. chemische Energiespeicher, Open Innovation, Software as a Service und Geschäftsmodelle im Überinformationszeitalter.

Das Angebot wird durch Inhouseseminare und die gezielte Auswahl der Referenten abgerundet.

Über Arnbjörn Eggerz

Arnbjörn Eggerz hat viele Jahre Erfahrung als Berater und Projektmanager für Startups, KMUs und Institutionen in Deutschland, Italien und Island (7+) und leitet heute Iceventure.

Der Schwerpunkt seiner Beratungstätigkeiten liegt auf Business Development und Innovationsprozessen. Der Fokus liegt dabei auf zukunftsweisenden Technologien und Geschäftsmodellen. Im digitalen Bereich hat Herr Eggerz eine Reihe von Projekten betreut und dabei komplette SaaS Business Pläne entwickelt.

Kompetenzfelder und Projekte umfassen Firmen und Institutionen, unter anderem aus dem Bereichen SaaS, chemische Energiespeicher, Finanzdienstleistungen und Forschungseinrichtungen sowie institutionelle Akteure nationaler/lokaler Innovationssysteme.

www.iceventure.de/Service.html

Link zur PM:

<https://www.openpr.de/news/1001405/Software-as-a-Service-das-Verkaufs-und-Geschaeftsmodell-Seminar-Q2-2018.html>