

THE BIG 5

Die fünf wichtigsten Themenbereiche zur Entwicklung eines Geschäftsmodells. Sie erlangen einen soliden Überblick und lernen das Zusammenwirken dieser Themenfelder zu verstehen.

Diese etwas umfangreichere Beratungsleistung beinhaltet die fünf wesentlichen Punkte, die Sie bei der Entwicklung Ihres eigenen Geschäftsmodells unbedingt kennen sollten. Anhand von konkreten Beispielen sowie einiger Tipps und hilfreicher Tools werden Sie sich rasch in der Welt der Geschäftsmodelle zurechtfinden und lernen, wie Sie diese für sich nutzen können.

Dieses Angebot ist für all jene Personen gedacht, die erstmals tiefer in die Unternehmerwelt eintauchen und somit nicht mehr um das Thema Geschäftsmodellentwicklung herumkommen. Weiters ist dieses Angebot für jene Personen geeignet, die sich einen guten Überblick über die Vorgehensweise bei der Geschäftsmodellentwicklung aneignen möchten. Es werden alle erfolgskritischen Aspekte behandelt sodass keine blinden Flecken bestehen bleiben.

INHALTE:

- **WAS** ist ein **Geschäftsmodell** und was wird damit beschrieben?
Sie erfahren nicht nur warum es absolut erfolgskritisch ist ein eigenes Geschäftsmodell zu entwickeln, sondern Sie lernen auch wie es aufgebaut ist und was damit beschrieben wird.
- **WER** sind tatsächlich Ihre idealen **KUNDEN**?
Meist hat man ein vages Bild, wen man als Kunden ansprechen könnte und auch möchte. Nur wenige junge Unternehmer haben vorab klar analysiert, ob dies auch tatsächlich jene Kunden sind, die zum Unternehmen passen. Nach dem Durchlaufen eines klar strukturierten Evaluierungsprozesses wissen Sie genau, wer Ihre erste Zielgruppe sein wird.
- **WAS** ist Ihr **individuelles & einzigartiges Produkt/Service**, das Sie Ihren Kunden anbieten möchten?
Wissen Sie genau welche Produkte bzw. Services Sie anbieten möchten oder habe Sie eher die Einstellung „mal sehen, was der Markt so benötigt“? Hier wird in einigen iterativen Schritten evaluiert, welche Leistungen Ihre Zielgruppe tatsächlich benötigt und auch bereit ist, dafür zu bezahlen. Sie müssen mit Ihrem Wertangebot (Produkt/Service) ein Problem Ihrer Zielgruppe lösen. Stiften Sie keinen Nutzen, werden sich kaum zahlende Kunden finden.

- **WIE** möchten Sie Ihre **Kunden erreichen**?

Setzen Sie klare Strukturen auf, wie Sie jede einzelne Zielgruppe kontaktieren möchten. Jede Zielgruppe hat hier unterschiedliche Bedürfnisse auf die Sie eingehen sollten. So können Sie, ohne jedes Mal aufs Neue nachdenken zu müssen, Ihre neuen Produkte vorstellen, Ihre Kunden up-to-date halten oder einfach nur nachfragen, ob Sie mit der aktuellen Leistung zufrieden sind.

- **WELCHE Kennzahlen** sollten Sie einführen?

Überlegen Sie sich in einem sehr frühen Stadium welche Ziele Sie bis wann erreicht haben wollen und entwickeln Sie darauf abgestimmt Ihr eigenes Set an Kennzahlen. Mehr als drei bis fünf sollten es anfangs nicht sein.

ZIELGRUPPE:

Gründer und Start up's, kreative Menschen mit großartigen Ideen, Techniker mit Hands on Mentalität, Visionäre und alle die sich Ihren Traum vom eigenen Unternehmen erfüllen möchten oder schon erste Unternehmerluft geschnuppert haben.

PREIS:

Preis für das Angebot „**THE BIG 5**“: 2.600 € netto

Das Angebot umfasst die Zusammenarbeit im Ausmaß von 8 Doppeleinheiten* im Abstand zwischen 2 – 3 Wochen bzw. nach individueller Vereinbarung.

*Eine Doppeleinheit dauert 90 Minuten (45 Minuten je Einheit). Weitere Leistungen sind gerne nach individueller, Vereinbarung möglich.

Es besteht die Möglichkeit die Kosten durch eine 50% Förderung „GRÜNDER:INNEN COACHING“ der WKO zu reduzieren.

Link zum Förderansuchen: <https://foerderungen.wkoee.at/GC>

BERATERIN:

Dr. Michaela Schatzl-Linder, BSc. Wie wird die Leistung erbracht: persönlich vor Ort, online via Videocall, Telefonat für Erstgespräch bzw. Mail für Erstkontakt.

Es ist nur eine begrenzte Anzahl an Teilnehmer möglich. Ich bitte um Ihr Verständnis, wenn es zu längeren Wartezeiten aufgrund hoher Nachfrage kommen sollte. Vielen Dank!

Jetzt Angebot anfragen unter: welcome@yoursuccess.at

WISSEN als **BASIS** zum **ERFOLG**. Kommen Sie in's **TUN**

