

## THE FULL PACKAGE

Die Funktionsweise und Tragweite eines Geschäftsmodells auf einfache Weise verstehen und anwenden lernen.

Mit diesem Angebot lernen Sie von Grund auf, wie ein Geschäftsmodell aufgebaut ist und bekommen eine Menge Beispiele geliefert, welche Modelle von namhaften Unternehmen bereits sehr erfolgreich am Markt eingesetzt werden. Mit diversen Checklisten und hilfreichen Tools & Tipps aus der Praxis werden Sie zukünftig selbstständig in der Lage sein, die richtigen Entscheidungen zu treffen und dadurch die Basis für Ihre weiteren Erfolge legen.

Dieses Angebot ist für all jene Personen, die intensiver in die Unternehmerwelt eintauchen und sich eingehender mit der Thematik der Geschäftsmodellentwicklung auseinandersetzen möchten. Dieses Angebot ist aber vor allem für jene Personen entwickelt worden, die sich das Knowhow aneignen möchten, zukünftig ihre eigenen Geschäftsmodelle zu entwickeln. Sie werden von nun an in der Lage sein, Ihr Geschäftsmodell selbstständig weiterzuentwickeln und dadurch die Zukunft und den Erfolg Ihres Unternehmens in die eigene Hand nehmen.

### INHALTE:

- **WIE** ist das **Business Modell Canvas** aufgebaut?  
Sie lernen Schritt für Schritt aus welchen Feldern das Business Model Canvas aufgebaut ist und wie diese Felder zusammenwirken. Sie erhalten dadurch einen Gesamtüberblick über den Aufbau eines Geschäftsmodells.
- **WIE funktionieren** wirtschaftlich erfolgreiche **Geschäftsmodelle**?  
Anhand einiger Beispiele von namhaften, international sehr erfolgreichen, Unternehmen bekommen Sie ein klares Bild, wie unterschiedlich Geschäftsmodelle in der Praxis aussehen können. Dies soll Ihnen gleichzeitig Ideen liefern, wie Ihr eigenes Geschäftsmodell einmal aussehen kann.
- **WAS** ist Ihr **individuelles & einzigartiges Produkt/Service**, das Sie Ihren Kunden anbieten möchten?  
Wissen Sie genau welche Produkte bzw. Services Sie anbieten? Hier wird in einigen iterativen Schritten evaluiert, welche Leistungen Ihre Zielgruppe tatsächlich benötigt und auch bereit ist, dafür zu bezahlen. Am effektivsten hat sich diesbezüglich das sogenannte „prototyping“ in der Praxis herauskristallisiert, das Sie hier näher kennen und anwenden lernen.

- **WER** sind Ihre **Zielgruppen**?  
Finden Sie anhand bewährter Methoden, wie beispielsweise der „empathy map“ heraus, welche Probleme Ihre Zielgruppe tatsächlich hat bzw. welche Bedürfnisse sie haben. Führen Sie Interviews durch und suchen Sie den direkten Kontakt um zu erfahren, wo der Schuh drückt und mit welchen Herausforderungen sie im täglichen Geschäftsleben zu kämpfen haben.
- **WOFÜR** sind sie bereit zu **bezahlen**?  
Sie werden sich damit beschäftigen herauszufinden, für welche Leistungen Ihre Kunden tatsächlich bereit sind zu bezahlen. Sie müssen mit Ihrem Angebot ein eindeutiges Problem Ihrer Zielgruppe lösen. Stiften Sie keinen klaren Nutzen, werden sich langfristig kaum zahlende Kunden finden.
- **WIE** erstellen Sie Ihr **Wertangebot**?  
Können Sie Ihr Wertangebot ohne der Unterstützung anderer Unternehmen herstellen oder sind Sie auf Partner und Kooperationen angewiesen? Sind die für die Erstellung Ihrer Leistung notwendigen Ressourcen im Unternehmen vorhanden oder ist ein Zugriff auf fremde Ressourcen unerlässlich? Klären Sie, von wem Sie möglicherweise abhängig sind, und evaluieren Sie jeden Schritt in Ihrer Wertschöpfungskette, sodass es hier zu keinen bösen Überraschungen kommt.
- **WIE** sieht Ihre interne **Kostenstruktur** aus?  
Um Ihr Leistungsangebot effizient und somit kostenschonend herstellen zu können ist es unerlässlich die interne Kostenstruktur genau zu kennen. Werden Sie sich über Ihre Kostentreiber bewusst und versuchen Sie diese zu vermeiden oder, wenn das nicht möglich ist, monitoren Sie diese mit Argusaugen. Optimieren Sie nach Möglichkeit Ihre internen Prozessschritte bei der Leistungserstellung um auch hier Kosten zu senken.
- **WELCHE Kennzahlen** sind zur erfolgreichen Steuerung notwendig?  
Um Ihre Ziele auch erreichen zu können ist es wichtig zu wissen, ob Sie auf dem richtigen Weg sind. Dabei helfen Ihnen Kennzahlen, um Ihre Aktivitäten gezielt steuern zu können. Überlegen Sie sich daher frühzeitig welches Ziel sie erreichen möchten und entwickeln Sie darauf abgestimmt Ihr eigenes Set an Kennzahlen. Diese müssen nicht, wie meistüblich nur Output-bezogen sein sondern können sinnvollerweise auch Input-bezogen sein.

## ZIELGRUPPE:

Gründer und Start up's, kreative Menschen mit großartigen Ideen, Techniker mit Hands on Mentalität, Visionäre und für alle die sich Ihren Traum vom eigenen Unternehmen erfüllen möchten oder schon erste Unternehmerluft geschnuppert haben und es gerne genau wissen möchten, wie man sein individuelles und vor allem wirtschaftlich erfolgreiches Geschäftsmodell gestaltet und auch laufend weiterentwickelt.

## PREIS:

Preis für das Angebot „**THE FULL PACKAGE**“: 4.900 € netto

Das Angebot umfasst die Zusammenarbeit im Ausmaß von 16 Doppeleinheiten\* im Abstand zwischen 2 – 3 Wochen bzw. nach individueller Vereinbarung. Erfahrungsgemäß werden diese Einheiten über ein ganzes Jahr verteilt in Anspruch genommen.

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

Für dieses Paket besteht auch die Möglichkeit einer monatlichen Zahlung. Die monatliche Rate für 12 Monate beträgt in diesem Fall 415 € netto.

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

Link zum Förderansuchen: <https://foerderungen.wko.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](mailto:welcome@yoursuccess.at)

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



Copyright© 2024 by yourSUCCESS e.U., Buchkirchen. Alle Rechte vorbehalten.