

# WORKSHOP

---

*mit Harald Pichler*

Von der Geschäftsidee zur  
digitalen Präsenz

**FORSCHUNG - BURGENLAND**





# INHALT

---

1. Zielklarheit
2. Erfolgreiches Team
3. Erfolgreiche Geschäftsmodelle
4. Starten in der Nische
5. Definition der Zielgruppe
6. Stakeholder , Mitbewerber
7. minimale Funktionsprototypen
8. Kapitalbeschaffung und Umsetzung

# ZIELKLARHEIT

---

Um Zielklarheit für eine Geschäftsidee zu erlangen, gibt es verschiedene Schritte, die man befolgen kann. Hier sind einige mögliche Schritte



# ZIELKLARHEIT

---

1. Definieren Sie das Problem, das Sie lösen möchten
2. Recherchieren Sie den Markt
3. Erstellen Sie eine Zielgruppenanalyse
4. Definieren Sie Ihre Alleinstellungsmerkmale
5. Legen Sie Ihre Ziele fest
6. Erstellen Sie einen Businessplan
7. Testen Sie Ihre Geschäftsidee

# ERFOLGREICHES TEAM

---

- Einzelkämpfer haben es schwer
- mindestens drei Personen
- jeder klare Rolle
- Marketing-, Techniker-, Finanzerperte
- Ab 5 Personen wirtschaftlich stabil  
z.B. GmbH

# ERFOLGREICHE GESCHÄFTSMODELLE

---

Bediene bestehende Märkte und erfinde  
keine und beschränke dich auf das  
Wesentliche

Unternehmen können auch mehrere  
Geschäftsmodelle kombinieren oder ihre  
eigenen einzigartigen Modelle entwickeln,  
um ihren Marktbedürfnissen gerecht zu  
werden



# ERFOLGREICHE GESCHÄFTSMODELLE

---

1. Einzelhandelsgeschäftsmodell
2. Abonnement-Modell
3. Vermittlungsmodell
4. Werbefinanziert-Modell
5. Lizenzierungsmodell
6. Franchise-Modell
7. Direktvertriebsmodell
8. E-Commerce-Modell

# STARTEN IN DER NISCHEN

---

Bediene bestehende Märkte und finde deine Nische

Eine Nische kann ein spezielles Produkt, eine Dienstleistung oder ein bestimmtes Kundenprofil sein, das von größeren Unternehmen oft übersehen wird oder nicht bedient wird.



# STARTEN IN DER NISCHE

---

1. Marktanalyse
2. Positionierung
3. Produktentwicklung
4. Marketing
5. Partnerschaften

# DEFINITION DER ZIELGRUPPE

---

Eine gründliche Zielgruppen-Definition kann dazu beitragen, dass das Unternehmen seine Produkte und Dienstleistungen auf die Bedürfnisse und Interessen der Zielgruppe abstimmt und erfolgreichere Marketingstrategien entwickelt



# DEFINITION DER ZIELGRUPPE

---

1. Forschung und Analyse
2. Demografische Merkmale
3. Psychografische Merkmale
4. Bedürfnisse und Herausforderungen
5. Kaufverhalten
6. Erstellung von Personas
7. Anpassung von Produkten und Dienstleistungen

# STEAK-HOLDER , MITBEWERBER

---

Stakeholder bezieht sich auf alle Personen oder Gruppen, die von einer Organisation oder einem Unternehmen betroffen sind oder von dieser beeinflusst werden

Unternehmen sollten die Strategien und Stärken ihrer Mitbewerber kennen, um effektive Wettbewerbsstrategien zu entwickeln



# STEAK-HOLDER , MITBEWERBER

---

1. Kunden
2. Mitarbeiter
3. Lieferanten
4. Investoren
5. Regulierungsbehörden
6. lokale Gemeinschaften
7. Mitbewerber

# MINIMALE FUNKTIONSPROTOTYPEN

---

Ein Minimaler Funktionsprototyp (MVP) ist eine Version eines Produkts oder einer Dienstleistung mit einem Minimum an Funktionen, die ausreichen, um es auf den Markt zu bringen und Feedback von den Nutzern zu sammeln.

Das MVP hat in der Regel nur die grundlegenden Funktionen, die es benötigt, um den Nutzern einen Nutzen zu bieten und ihre Bedürfnisse zu erfüllen



# MINIMALE FUNKTIONS- PROTOTYPEN

---

1. schnell und kostengünstig auf den Markt
2. durch Feedback und Nutzerdaten verbessern
3. Risiken und Kosten zu reduzieren
4. eine App, Website oder physisches Produkt
5. ausreichende Funktion
6. einen Nutzen zu bieten

# KAPITALBESCHAFFUNG UND UMSETZUNG

---

Das Konzept zur Kapitalbeschaffung und Umsetzung kann je nach Art des Unternehmens und der Branche unterschiedlich sein

Kapitalbeschaffung ist ein fortlaufender Prozess, der regelmäßige Aktualisierungen und Anpassungen erfordert, um den finanziellen Bedürfnissen des Unternehmens gerecht zu werden und um zukünftige Wachstumschancen zu erschließen



# KAPITALBESCHAFFUNG UND UMSETZUNG

---

1. Businessplan erstellen
2. Finanzbedarf ermitteln
3. Finanzierungsquellen identifizieren
4. Investoren und Geldgeber ansprechen
5. Finanzierungsverträge abschließen
6. Umsetzung

# BEISPIEL KONZEPTE

- 
- Kleidertausch
  - Equipmentverleih
  - Strassenerhaltungsdienst
  - DogsCompany
  - .....