

WORKSHOP

mit Harald Pichler

Von der Geschäftsidee zur
digitalen Präsenz 02

FORSCHUNG - BURGENLAND





INHALT

1. *Zielklarheit*
2. *Erfolgreiches Team*
3. **Erfolgreiche Geschäftsmodelle**
4. *Starten in der Nische*
5. *Definition der Zielgruppe*
6. *Steak-holder , 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

EINZELHANDELS- GESCHÄFTSMODELL

Bei diesem Modell kauft das Unternehmen Waren von einem Hersteller oder Großhändler und verkauft sie an Endkunden.

ABONNEMENT- MODELL

Hier zahlen Kunden regelmäßig einen Betrag, um Zugang zu Produkten oder Dienstleistungen zu erhalten

VERMITTLUNGSMODELL

Eine Plattform bringt Anbieter und Kunden zusammen, um Geschäfte zu tätigen, und erhält dafür eine Provision oder Gebühr.

WERBEFINANZIERTE- MODELL

Eine Plattform bietet kostenlosen Zugang zu Inhalten oder Dienstleistungen und verdient Geld durch Werbung

LIZENZIERUNGS- MODELL

Ein Unternehmen lizenziert seine
Technologie oder sein geistiges
Eigentum an andere Unternehmen
gegen eine Gebühr

FRANCHISE-MODELL

Ein Unternehmen lizenziert seine Marke und sein Geschäftskonzept an Franchise-Nehmer, die ein eigenes Geschäft aufbauen und betreiben

FRANCHISE-MODELL

Ein Unternehmen lizenziert seine Marke und sein Geschäftskonzept an Franchise-Nehmer, die ein eigenes Geschäft aufbauen und betreiben

DIREKTVERTRIEBS- MODELL

Produkte werden direkt an Endkunden verkauft, ohne den Zwischenhandel von Einzelhändlern

E-COMMERCE- MODELL

Unternehmen verkaufen ihre Produkte oder Dienstleistungen online über eine Website oder eine E-Commerce-Plattform

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
-