

1. Training und Lernerfolg: Entwicklung Geschäftsmodell

a.

Ich beschreibe meine Tätigkeit in einem Satz bzw. in sehr wenigen Sätzen.

Ich benenne in dieser kurzen Beschreibung was ich tue und warum das für wen (meine Kunden) wichtig ist.

Ich spreche mit einer solchen Person (Kund*in) und erfrage ob mein Satz auf sie/ihn zutrifft und was für sie/ihn wirklich wichtig dabei ist. In diesem Gespräch finde ich nicht nur heraus, ob ich (richtig) verstanden werde, sondern auch ob ich „richtig“ liege. Außerdem lerne noch einiges mehr. Bspw. erfahre ich von Dingen an die ich so noch gar nicht gedacht habe.

b.

Ich skizziere meine Selbständigkeit mit Hilfe eines (Geschäfts-)Modells.

Ich unterscheide dabei extra zwischen zwei unterschiedlichen Sichtweisen und Perspektiven auf mein Unternehmen. **Perspektive als Kunde/Kundin** versus **meine Perspektive als UnternehmerIn**.

Ich bin bewusst achtsam und unterscheide zwischen dem was ich weiß (Tatsache) und dem was ich (derzeit nur) annehme (Unterstellung/Annahme). Alles was ich noch nicht zu 100% weiß, werde ich herausfinden. Ich mache einfach ein Fragezeichen dazu.

Bei allen Fragezeichen mache ich Folgendes: Ich recherchiere und erkundige mich. Ich spreche mit Personen, die es wissen müssen. Ein Beispiel: Wenn ich denke, dass mein Angebot speziellen Personen (Zielgruppen) besonders gefallen müsste und der Preis ein guter ist, dann weiß ich, dass ich nicht darum herum komme mit solchen Personen zu sprechen und zu erkunden inwieweit ich richtig liege bzw. wo ich in meinen Überlegungen falsch liege.

Vorab schreibe ich aber alles auf ein Blatt: Ich skizziere meine Selbständigkeit mit Hilfe eines (Geschäfts-)Modells. (Lean-Canvas)

Aus der Perspektive als KundIn:

- (Aus der Sichtweise meiner KundInnen): Wert des Angebotes (Value Proposition)
- (Von meinen KundInnen) gewünschte Beziehung zum Unternehmen (Marketing & Kommunikation)
- Wie sich meine KundInnen selbst detailliert beschreiben würden (Ziel-Gruppen). Plus: Wo sie Gemeinsamkeiten mit anderen KundInnen sehen? Und wo sie kleine od. große Unterschiede zu anderen KundInnen verorten.
- Art und Weise wie meine KundInnen das Angebot bekommen und bezahlen möchten (Vertrieb)
- Preis meines Angebotes für meine KundInnen: Welchen Preis sind meine KundInnen gerade noch bereit zu zahlen und warum? An welche „Referenz“ (Alternative) denken meinen KundInnen wenn Sie meinen Preis zahlen? Wie und wann zahlen meine KundInnen am liebsten?

Aus meiner UnternehmerInnen-Perspektive:

- (Kern-) Aktivität / Tätigkeit: Was tue ich im Kern? Was würde ich nicht auslagern wollen?
- Was brauche ich dafür für (Kern-) Ressourcen? Wie komme ich zu diesen Ressourcen?
- Mit wem will ich zusammenarbeiten? Wer sind meine Partner? Wen brauche ich zur Unterstützung?
- Was sind meine Gesamtkosten pro Jahr (Fixkosten + Abschreibungen + UnternehmerInnen-Lohn).
- Was sind die variablen Kosten ?