

Grundlagen - zusammenhängende Modulreihe M1 – M4

M1 Meine Geschäftsidee

5 Std. (online 3 Std.)

Erfahren Sie, wie Sie Ihre Geschäftsidee entwickeln und erfolgreich umsetzen können!

Erfolgreiche Geschäftsideen schaffen Mehrwert für Kundinnen und Kunden, in dem sie Probleme lösen und/oder Bedürfnisse erfüllen. Wie können wir aber erkennen, ob unsere Lösungen später wirklich am Markt nachgefragt und bezahlt werden? Anhand von zahlreichen Beispielen und Übungen erfahren Sie Schritt für Schritt mehr über Ihre Idee und wie diese weiterentwickelt werden kann.

Inhalte in drei Stichpunkten: Gründungsprozess, Kundenorientierung, Fokussierung.

M2 Mein Markt

5 Std. (online 3 Std.)

Definieren Sie Ihre Zielgruppe und befassen Sie sich mit Mitbewerber/innen

Durch genaue Charakterisierung von Privat- und Geschäftskunden werden Sie Ihre Zielgruppe definieren und klar eingrenzen. Recherchieren Sie Ihre Mitbewerber/innen und teilen Sie klar ein: Konkurrenz oder „nur“ Mitbewerber/innen? Führen Sie eine Markterkundung durch und (an)erkennen Sie Ihre Stärken, Schwächen und Chancen, Risiken.

Inhalte in drei Stichpunkten: Zielgruppe, Mitbewerber/innen, Markterkundung.

M3 Formalia der Gründung

5 Std. (online 3 Std.)

Sozialversicherung, Anmeldungen und Fördermöglichkeiten

Dieser Workshop informiert Sie umfassend über notwendige Gründungsformalitäten und hilft dadurch bei allerlei Entscheidungsfragen, z.B. welche Rechtsform für Sie günstig ist, oder ob Sie sich für eine freiberufliche oder gewerbliche Tätigkeit entscheiden sollten. Welche privaten, betrieblichen oder Sozialversicherungen sind nötig oder sinnvoll? Wo kann ich welche Förderungen beantragen? Wie vermeide ich Scheinselbständigkeit? Nach diesem Workshop sind Sie im Bilde!

Inhalte in drei Stichpunkten: Rechtsformen, Versicherungen, Förderung

M4 Mein Preis

5 Std. (online 3 Std.)

Kalkulieren leicht gemacht

Erfahren Sie, wie Sie ihre Preise kalkulieren müssen, damit Ihre Geschäftsidee Gewinn abwirft. Unter Berücksichtigung der fixen betrieblichen und privaten Kosten werden sie nach diesem Workshop wissen, wie Sie Preise und Umsatzzahlen für Ihre Produkte ermitteln, die böses Erwachen verhindern – auch wenn Sie bisher nicht zu den „Zahlenkünstlerinnen“ gehörten.

Inhalte in drei Stichpunkten: Kalkulation, Preisgestaltung, Gewinn

regelmäßige Wahlmodule – Aufbau M5 – M7

M5 Businessplan leicht gemacht

5 Std. (online 3 Std.)

Jedes starke Bild wird Wirklichkeit (Antoine de Saint-Exupéry)

Wer das Erstellen eines seines Businessplanes als unüberwindbare Hürde ansieht, wird in diesem Workshop eines Besseren belehrt! Erstellen Sie mit Hilfe unseres Excel-Tools Ihren Umsatz- und Rentabilitätsplan, Ihren Liquiditätsplan sowie Ihren Investitions- und Finanzierungsplan. Unsere Checkliste für den Textteil hilft, die Übersicht zu behalten. Dieser Workshop versetzt Sie in die Lage, Ihren Businessplan (fast) mühelos fertig zu stellen. Excel-Kenntnisse und die Teilnahme am Grundlagen-Workshop „Mein Preis“ sind Teilnahmevoraussetzungen.

Inhalte in drei Stichpunkten: Businessplan, Finanzierungsplan, Textteil

M6 Buchhaltung leicht gemacht

5 Std. (online 3 Std.)

Kein Buch mit sieben Siegeln

Nach diesem Workshop erstellen Sie rechtlich korrekte Rechnungen und schütteln Ihre Einnahme-Überschussrechnung fast aus dem Ärmel. Sie wissen, wann Sie welche Steuern an wen zu entrichten haben und welche Betriebsausgaben abzugsfähig sind. Sie sind in der Lage, die Betriebsausgaben von der privaten Lebensführung zu trennen und verfügen über eine gute Übersicht, welche Hilfen durch Software und/oder Steuerberater sinnvoll sind.

Inhalte in drei Stichpunkten: Rechnungen, Steuerarten, Einnahme-Überschussrechnung

M7 Akquise und Vertrieb

5 Std. (online 3 Std.)

So komme ich an meine Kundschaft

Nach einer Kurzpräsentation der eigenen Unternehmung werden die Teilnehmerinnen Vertriebs- und Akquiseziele formulieren und verschiedenen Vertriebswege kennen lernen. Der bedarfsgerechte Einsatz von Werbemitteln und Adressaten gehört ebenso dazu, wie Online-Marketing und der sinnvolle Einsatz verschiedener Social-Media-Kanäle und kluge Vernetzung. Um den besten Weg zur Kundschaft zu ebnet, erfahren Sie erste Ansätze für ihre persönliche Verkaufsstrategie.

Inhalte in drei Stichpunkten: Kurzpräsentation, Vernetzung, Verkaufsstrategien

Außerdem finden regelmäßig weitere Wahlmodule, sowie Sonderworkshops statt!