



DEIN BUSINESSKONZEPT

Jetzt bist du an der Reihe: Schreibe dir hier deine Konzeptgedanken auf, definiere deine Position und beschreibe deine Wunschkund:innen, Werte, Visionen und Gedanken. Solltest du Hilfe bei der Ausarbeitung deines Konzeptes brauchen, dann melde dich gerne für ein Beratungsgespräch bei uns.

DAS IST MEIN BUSINESS

Beschreibe hier in 2–3 Sätzen dein Business / Unternehmen. Falls es dir im Moment noch schwerfällt, diese Sätze für dich zu definieren, dann kannst du diesen Punkt auch später ausfüllen.

MEIN WARUM – FINDE DEIN WARUM (the reason why)

Warum macht dich gerade diese Arbeit glücklich? Warum möchtest du deine aktuelle Situation ändern? Wie bist du zu dieser Idee gekommen und welche Leidenschaft, Gedanken und Visionen stecken hinter deiner Businessidee?



DEINE VISION

Was möchtest du mit deiner Businessidee erreichen und gibt es hierfür auch schon ein konkretes Timing?

Timing & Zeitplan:



DEINE MISSION & ZIELE

Wie möchtest du deine Idee umsetzen und deine Leistungen/ Produkte anbieten? Welche klaren Ziele verfolgst du? Welche Mission verfolgst du und welche Ziele sind im ersten Businessjahr besonders wichtig für dein Unternehmen?

Deine Mission:

ZIELE (lang-und kurzfristig)



DEINE DIENSTLEISTUNGEN UND PRODUKTE

Schreibe hier deine Dienstleistung/en und/oder Produkte auf, welche du deinen Kunden: innen anbieten möchtest. Falls es mehrere sind, beginne mit deiner Hauptdienstleistung.

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

Hier kannst du deine Leistung(en) noch genauer beschreiben.



DEINE POSITIONIERUNG

Die Entscheidung, wo dein Business steht und mit wem du arbeitest, ist sehr wichtig. Definiere hier deine Positionierung – wie möchtest du von wem wahrgenommen werden? Wo möchtest du dich in die Businesswelt einreihen und wo siehst du deinen Platz zwischen anderen Unternehmen / Gesellschaft?

Vorteile einer durchdachten Positionierung:

- Mit einer klaren Positionierung kannst du dich auf dein Produkt bzw. deine Leistung konzentrieren und diese immer verbessern
- Verabschiede dich vom Gedanken, dass du es allen recht machen musst und Produkte/Dienstleistungen für alle anbieten
- Zukünftige Entscheidungen zu treffen fällt dir mit einer klaren Positionierung leichter
- Marketingstrategien lassen sich anhand einer klaren Positionierung besser entwickeln und verfolgen z. B. Social Media oder generelles Marketing (Wording, Bildsprache usw.)



DEINE ZIELGRUPPEN

Definiere hier deine Zielgruppe. Mit wem möchtest du arbeiten, welche Menschen sollen von dir und deiner Dienstleistung bzw. deinem Produkt profitieren und wie schauen diese Menschen aus: Wie denken diese Personen und welche Bedürfnisse hat diese Zielgruppe?

Demographische Daten (Geschlecht, Alter, Sprache, Herkunft, Familienstand)

Bedürfnisse/aktuelles Problem dieser Zielgruppe:



Lösung dieses Problems/Bedürfnisses mit deiner Dienstleistung oder Produkt:

Inputs/Gedanken:

- Wer sind diese Personen, wie denken diese Personen und was schätzen diese Personen? Welche Lebenseinstellung und Einstellung zur Arbeit/Business haben diese Personen?
- Für welche Leistungen oder Produkte geben sie Geld aus?
- Was wissen sie zu schätzen? Absolute No-Gos für diese Zielgruppen?
- Must-haves für diese Zielgruppe?
- Welches Bedürfnis oder Problem hat diese Zielgruppe und wie kannst du das lösen?
- Wie kannst du mit dieser Zielgruppe in Kontakt kommen (Berührungspunkte)



BUSINESSWERTE / PHILOSOPHIE

Definiere 3-5 Werte, die für dein Unternehmen und für dich stehen.

Beispiele von Werten: Innovation, Kreativität, Aufmerksamkeit, Begeisterung, Geduld, Freundlichkeit, Inspiration, Nachhaltigkeit, Zuverlässigkeit, Vertrauen, Verantwortung

Hier findest du eine Liste mit Beispielen von Werten & Glaubenssätzen:

www.values-academy.de/werte-lexikon/alle-werte/

WERTE:

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____



vierblattklee

Wie geht es nun weiter?

Dein Business nimmt Form an, bekommt eine Struktur und eine ganz klare Linie. Weiter geht es nun in der nächsten Folge (Episode 4). Wir sprechen über die sogenannten Alleinstellungsmerkmale (USPs). Also bleib dran.

In den weiteren Schritten und nach der Ausarbeitung des Businesskonzeptes kann man nun detaillierter arbeiten und konkrete Business-Entscheidungen treffen. Nachdem dein Businesskonzept steht ist es ratsam dich um folgende Marketing-Punkte zu kümmern:

- Corporate Design und Digitale Kommunikation (Website, Social Media usw.)
- Bild- und Textsprache (Fotos, Videos und Texte)
- Strategie- und Zeitplanung der Marketingarbeit

Für Fragen, Support und Beratung stehen wir gerne zur Verfügung.

Anna & Manu

vierblattklee.com

