

Unser bester Tipp für Ihren Marketingerfolg: Kennen Sie Ihre Strategie! Warum und wie?

Präsentiert von Mireille van Reenen










03

Ihre Geschäftsidee / Ihr Angebot

Auf dem Business Model Canvas

Business-Idee:

The Business Model Canvas

Schlüsselpartner 	Schlüsselaktivitäten 	Nutzenversprechen 	Kundenbeziehungen 	Kundensegmente 
	Schlüsselressourcen 		Kanäle 	
Kostenstruktur 		Einnahmequellen 		

Neue Unternehmen – Brainstormen Sie mögliche Märkte

Um Ihnen beim Brainstorming zu helfen:

- Was können Sie von Natur aus gut?
- Worin haben Sie Expertise?
- Wofür brennen Sie zutiefst?
- Wem dienen Sie gerne?

4 Arten von Unternehmern

Missionsbasiert

- Zu einer bestimmten Mission berufen
- Starker moralischer Kompass
- Positive Wirkung erzielen (von etwas Negativem weggehen)

Leidenschaft basiert

- Etwas, das Sie lieben / tiefes Interesse / begeistert sind
- Mit der Welt teilen wollen
- Sich auf etwas Positives bewegen

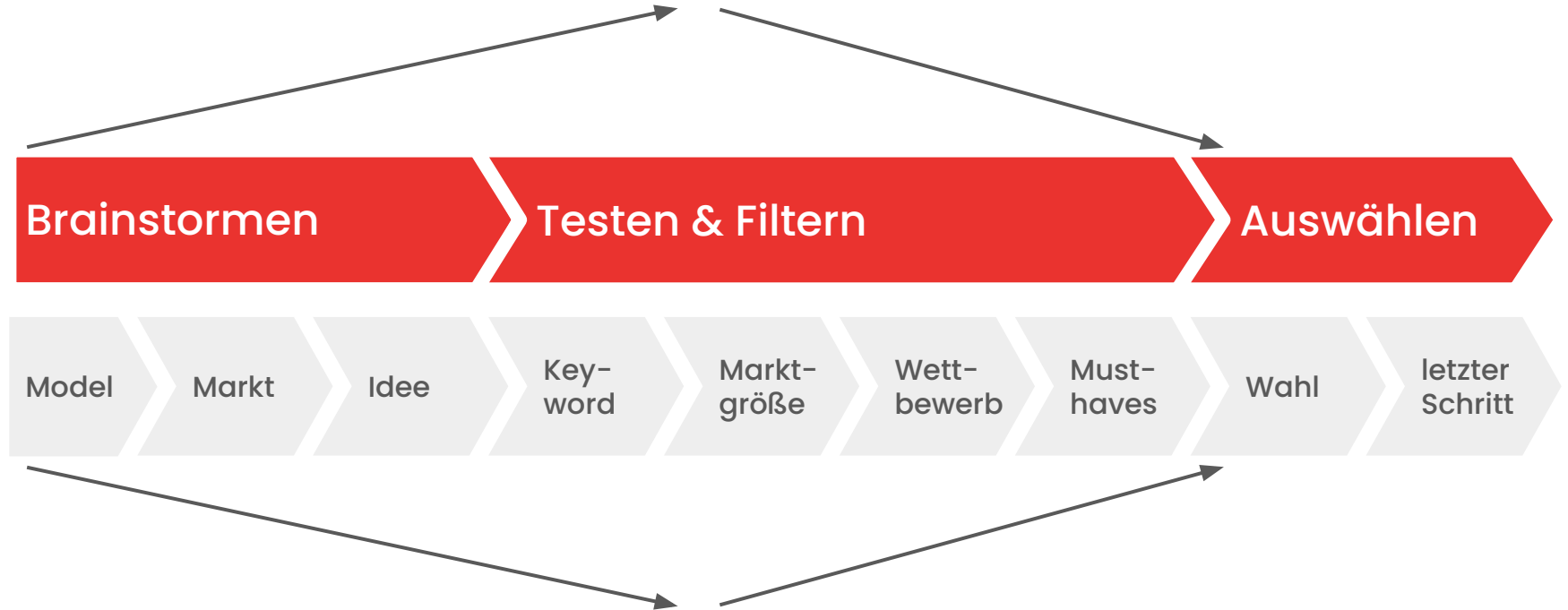
Gelegenheitsbasiert

- Vom Wachstum motiviert
- Neue Ideen finden und verfolgen, Potenzial in unbefriedigter Nachfrage sehen
- Ein praktisches Problem lösen

Unentschieden

- Wissen, dass Sie ein Geschäft wollen
- Nicht sicher was, offen für Ideen
- "Übungsgeschäft" eine Option

Schritte zur Erstellung und Bewertung profitabler Geschäftsideen





Bestehende Unternehmen – Fragen Sie sich:

- 0 Sind Ihre Kunden mit Ihrem Unternehmen zufrieden?
- 0 Sind Sie mit Ihren Kunden zufrieden? Geben sie Ihnen Energie?
- 0 Würden Sie sich jederzeit wieder für sie entscheiden?

Gleiches für Ihre Mitarbeiter, Partner usw.

Bewerten Sie Ihr Portfolio

Produkt / Dienstleistung 1

Produkt / Dienstleistung 2

Produkt / Dienstleistung 3

- Umsatz gegen Aufwand / Kosten (80/20 Prinzip?)
- Ihr 'Gefühl'
- Kundenfeedback
- Passt es zu Ihrem Warum?
- Ist es für ein anderes Produkt / eine andere Dienstleistung notwendig?

Sollten Sie Produkte / Dienstleistungen löschen? Benötigen Sie neue Produkte / Dienstleistungen?



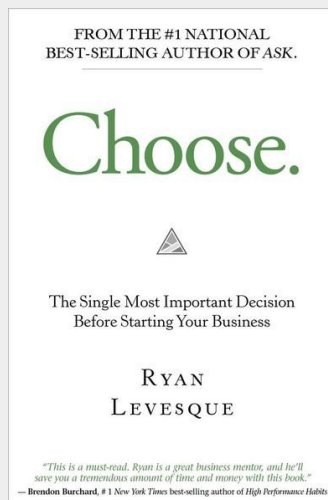
- Umsatz gegen Aufwand / Kosten (80/20 Prinzip?)
- Ihr 'Gefühl'
- Kundenfeedback
- Passt es zu Ihrem Warum?
- Ist es für ein anderes Produkt / eine andere Dienstleistung notwendig?

Hinweise

Geschäftsinnovation: Wie Sie neue Geschäftsideen bekommen und Ihre Produkte und Dienstleistungen verbessern können

17. August 2021

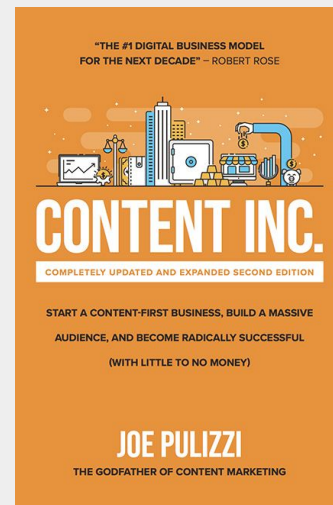
Basierend auf dem Buch "Wahl" von Ryan Levesque: "Die wichtigste Entscheidung vor der Gründung Ihres Unternehmens"



Content Inc. Die 7-Schritte-Methode für mehr Reichweite und Kunden

5. Juli 2022

Basierend auf dem Buch "Content Inc" von Joe Pulizzi. Er ist Gründer und CEO vom Content Marketing Institute (CMI) und gilt als weltweit führender Experte für Content Marketing.



support@swissmademarketing.com