

Business Angel/Unternehmensengel (engl.: Angel Investor)

“Ein Business Angel ist eine wohlhabende Person, die bereit ist in eine Firma in der Anfangsphase zu investieren. Sie erhält im Gegenzug dafür Anteile am Unternehmen. Diese Anteile sind oft in Form von bevorzugten Aktien oder Wandelschuldverschreibungen. Business Angel sind eine der ältesten Kapitalquellen von Jungunternehmern.” (Quelle: [WSJ](#))

Bilanz

Eine Bilanz gibt zu jedem Zeitpunkt einen Überblick über die Vermögenswerte einer Firma (Umlaufvermögen, Anlagevermögen und immaterielle Vermögenswerte), über ihre (kurz- und langfristigen) Verbindlichkeiten und über das Eigenkapital des Unternehmenseigentümers.

Benchmarking

Ein Management-Tool, durch welches der Plan zur Evaluation, Messung und Verbesserung implementiert wird. Ein Versicherungsunternehmen kann dieses Tool verwenden, um Markttrends zu analysieren, um den Vertriebs Erfolg, die Markterschließung und die Produktleistung zu messen.

Bewährte Methoden (engl. best practices)

Bewährte Methoden sind erfolgreiche Standardarbeitsanweisung für einen gegebenen Unternehmenstyp. Berater beobachten und bewerten verschiedene Firmen und sammeln dabei Informationen darüber was besonders gut funktioniert. Ihre daraus resultierenden Schlussfolgerungen bezüglich der *best practices* bieten sie dann den entsprechenden Klienten aus der Industrie an.

Geschäftsplan (engl. business plan)

“Ein Business Plan ist ein schriftliches Dokument, welches das Unternehmen, seine Ziele, seine Strategien, den Markt, in dem es sich befindet, und seine Finanzplanung beschreiben soll. Er umfasst viele Funktionen angefangen bei der Sicherung der externen Finanzierung bis hin zur Messung des Erfolges innerhalb des Unternehmens.” (Quelle: [Business Link](#))

Ein Business Plan ist ein statisch betriebliches Dokument, das den Unternehmensablauf beschreibt.

Business Modell

“Ein Business Modell ist eine strategische Management-Vorlage zur Entwicklung neuer oder zur Dokumentation existierender Business Modelle. Es handelt sich dabei um eine visuelle Darstellung von Elementen, die den Firmenwert, die Infrastruktur, die Kunden und die Finanzen beschreiben[1]. Es unterstützt die Firmen in der Ausrichtung ihrer Aktivitäten, indem potentielle Austauschmöglichkeiten aufgezeigt werden.” (Quelle: [Wikipedia](#))

Ein Business Modell ist ein dynamisches Dokument, dass beschreibt wie deine Firma Wert schafft, liefert und einnimmt.

Die 9 Business-Modell-Grundbausteine (Quelle: [Business Model Generation](#)):

1. Kundensegmente
2. Wert
3. Absatzwege
4. Kundenbeziehungen
5. Einzahlungsströme
6. Hauptressourcen
7. Hauptaktivitäten
8. Hauptpartnerschaften
9. Kostenstruktur

Schwarmfinanzierung (engl. crowdfunding)

Dies ist eine Methode der Projektfinanzierung oder das unternehmerische Vorhaben viele kleine Geldmengen von einer großen Anzahl von Menschen, typischerweise per Internet, aufzubringen. (Quelle: [Oxford Dictionaries](#))

[Kickstarter](#) ist wahrscheinlich die bekannteste und größte Finanzierungsplattform für kreative Projekte.

Vertriebsweg

Der Vertriebsweg ist nötig, um Waren vom Hersteller zum Endverbraucher zu bringen. Vermittler in dieser Kette werden *Zwischenhändler* genannt. Diejenigen, die einen Anspruch auf die Waren erheben und sie wiederverkaufen, sind *Einzelhändler*. Diejenigen, die wie Makler arbeiten, aber keinen Anspruch auf die Waren haben, nennt man *Handelsvertreter*. Einzelhändler können sowohl Großhändler als auch Kleinverkäufer sein. Handelsvertreter sind die Repräsentanten der Hersteller, Makler und Verkaufsvertreter.

“30-Sekunden-Präsentation” (engl. Elevator Pitch)

“Eine elevator pitch ist eine kurzgefasste, sorgfältig geplante und gut eingeübte Beschreibung über deine Firma, die deine Mutter in der Zeit, die notwendig ist, um in einem Aufzug zu fahren, verstehen sollte.” (Quelle: [Business Know How](#)) Die Fähigkeit seine Idee anzupreisen ist äußerst wichtig für Unternehmer und wertvoll in formalen und informalen Netzwerksituationen. Sie erlaubt es dir jemandem zügig dein Konzept in kurzer Zeit zu beschreiben einschließlich potentieller Partner oder Investoren.

Unternehmer

“Ein Unternehmer ist eine Person, die sich der finanziellen Risiken annimmt und neue finanzielle Projekte auf den Weg bringt. Das Wort leitet sich vom Französischen “entre” (to enter) und “prendre” (to take) ab und ganz Allgemein kann jeder so genannt werden, der ein neues Projekt startet oder eine neue Möglichkeit ausprobiert.” (Quelle: [wiseGEEK](#))

Förderung

Förderung und Finanzierung ist, wenn ein Unternehmen eine externe Finanzierungsquelle (oder Kreditverbindlichkeiten) braucht. Dies ist vor allem dann der Fall, wenn der Kapitalbedarf eines Unternehmens die eigenen verfügbaren Ressourcen und diejenigen der anderen Anteilseigner überschreitet. (Quelle: [Business Dictionary](#))

Gut bekannt ist der Risikokapitalgeber (und Mitgründer von [Ycombinator](#)) Paul Graham, der die Förderung von Startups in folgende Kategorien fasst:

Selbstfinanzierung

Freunde und Familie

Business Angel/Unternehmensengel (engl.: Angel Investoren)

Firmen, die Startkapital geben

Risikokapitalfirmen

Andere – einschließlich Zuschüsse

(Quelle: [Paul Graham](#))

Spielifizierung (engl. Gamification)

“Gamification umfasst die Anwendung von Spiel-Design-Denken bis hin zu Anwendungen ohne Spiele, um sie lustiger und unterhaltsamer zu gestalten. Gamification kann potentiell in irgendeiner Industrie und auf fast alles angewendet werden, um Spaß und fesselnde Erfahrungen zu schaffen und um Nutzer in Spieler zu verwandeln”. Einige Startups verwenden Gamification, um einen Anreiz für das Benutzerengagement zu schaffen.

Gründerzentrum (engl. Incubator)

“Wirtschaftsinkubatoren sind Projekte, die entworfen werden um neuen Unternehmen zu helfen sich zu entwickeln und um erfolgreich zu starten. In manchen Fällen werden die Projekte von Gymnasien oder Universitäten betreut und sind in universitären Einrichtungen vorzufinden.” (Quelle: [wiseGEEK](#))
In Technologiekreisen ist [YC](#) oder [Y Combinator](#) (<http://ycombinator.com/>) der wahrscheinlich bekannteste Inkubator.

Geistiges Eigentum

In der Wirtschaft gelten solche Dinge wie Erfindungen, Symbole, Logos, die Marke, der Name, das Image und das Industriedesign als geistiges Eigentum.

Kreditrahmen (engl. Line of Credit, kurz: LOC)

Kreditinstitute können deinem Unternehmen einen Kreditrahmen setzen, der den Maximalbetrag, den deine Firma sich an Darlehen nehmen kann, umfasst. Die Firma verfügt solange über diesen Kreditrahmen, solange sie das maximale Limit nicht überschreitet. Die Zinsen werden nur für den Betrag berechnet, der auch tatsächlich in Anspruch genommen wurde.

Markt

Märkte sind Plätze auf denen Produkte und Dienstleistungen direkt eingekauft und verkauft werden oder über Dritte vertrieben werden. All das wird als *Markt* bezeichnet.

Ein Markt umfasst alle Personen mit der tatsächlichen oder möglichen Befähigung und dem Wunsch ein Produkt oder eine Dienstleistung zu kaufen; oder einen vergleichbaren Bedarf abzudecken.

Startup

Startups sind zeitweilige Organisationen, die gegründet werden um sich zu einer großen Unternehmung weiterzuentwickeln. Diese müssen während ihres Lebenszyklus 6 Stadien der Entwicklung durchlaufen:

Entdeckung, Validierung, Effizienz, Skala, Tragfähigkeit & Erhaltung. Die frühen Stadien von Startup wurden entwickelt um nach Produkten und Märkten zu suchen die geeignet sind extremen Unsicherheiten Stand zu halten. Die späteren Stadien von Startup sind dazu gedacht nach einem reproduzierbarem und skalierbarem Geschäftsmodell zu suchen und um dann in größere Unternehmungen umgewandelt zu werden. Dies geschieht ebenfalls wieder

unter der Bedingung ein hohes Maß an Unsicherheiten auf dem Markt überwinden zu können.

Risikokapital (engl. Venture Capital, kurz: VC)

“Risikokapital bietet nicht börsennotierten Firmen längerfristig eine Möglichkeit an Grundkapital zu kommen, um mit Hilfe dessen ihren Erfolg zu erwirtschaften und zu fördern. Das Erhalten von Risikokapital unterscheidet sich maßgeblich vom Erhalte eines einfachen Darlehens. Die Geldgeber haben ein Rechtsanspruch auf das Darlehen und die Rückzahlung des Kapitals, ungeachtet deines Erfolgs oder Misserfolgs. Risikokapital wird im Austausch für Anteile an deiner Firma gewährt und der Ertrag des Investors hängt als Anteilseigner an deiner Firma vom Wachstum und der Wirtschaftlichkeit deines Unternehmens ab.“

(Quelle: [Startups](#))

Einheit 1: Material

StartUp_EU - Gemeinschaftlicher Wettstreit

Anmeldezeitraum: Für den gemeinschaftlichen Wettstreit kann man sich während des gesamten März 2013 anmelden. Um den Wettbewerb bekannt zu machen, werden die Teilnahmeeinladungen an die Schulen noch versendet.

Dokumente & Videos zur Beurteilung des Teams: Die "Aufzugpräsentation" wird grundlegend für die Bewertung der Teamleistung sein und sollte daher Folgendes enthalten:

- Text und Videodokumentation
- PowerPoint Präsentation (oder ein anderes Präsentationsformat) & Video

Die Videos sollten maximal 3 Minuten lang sein. Die Schüler sollten so wenige Anweisungen wie möglich erhalten. Die Instruktionen an die Schüler sollten auf das Wesentliche beschränkt sein. Das Video sollte möglichst Folgendes enthalten:

- Ihre besten Argumente, "warum ist ihre Idee großartig"
- Das ihr Geschäftsplan vollkommen durchdacht ist.

Sie sollten darauf achten, das alles was sie sagen auf ihrer Arbeit im Spiel basiert und ihrer "Aufzugpräsentation" entspricht.

Das Team wird ein vorbereitetes Dokument oder eine Präsentationsvorlage verwenden. Die Präsentationsvorlage wird in Abschnitte gegliedert sein, die sich auf die einzelnen Phasen des Spieles beziehen. Zugleich werden Instruktionen enthalten sein, die darlegen, was in die einzelnen Abschnitte eingetragen werden soll. Zum Beispiel, Aufgabe 1 – Bilde ein Team

- Beinhaltet deine Unternehmungen 'grafische Darstellung der Prioritäten' (Wir werden das Format vorgeben)
- Beinhaltet eine Auflistung aller Abteilungsleiter mit Position/Name/in einem Satz: Warum bekleidert er/sie diese Position (entnommen aus dem Lebenslauf)
- Abschließende Erklärung, warum du diesen Schüler für diese Rolle ausgewählt hast (Maximal 5 Zeilen)

Jury: Die Jury des Wettbewerbs setzt sich aus existierenden (vorzugsweise erfolgreichen) Firmenneu Gründern, Kapitalbeteiligungsgesellschaftern, Wirtschaftsberatern und Unternehmensgründungsberatern zusammen.

Preisverleihung: Die Siegerehrung findet in Spanien Ende 2013 statt. (Oktober – November)

Gewinne: Es werden 2 Preise vergeben:

- Der Jurypreis
- Der Gesellschaftspreis

Bewertungseinheit 1

Bitte, beantworte folgende Fragen:

1) Richtig oder Falsch

Unternehmensplanspiele konzentrieren sich häufig auf die Führung und wirtschaftliche Entwicklung eines Unternehmens.

- Richtig
- Falsch

2) Wähle die richtige Antwort aus

In der Spielanleitung werden

- a) 3 Phasen und 9 Aufgaben beschrieben.
- b) Informationen zur die Gewinnerwirtschaftung gegeben.
- c) 3 Phasen und 8 Aufgaben beschrieben.
- d) allgemeine Instruktionen zur Erstellung eines Marketingplanes gegeben.

3) Wähle die richtige Antwort aus

In einer "Aufzugpräsentation" (engl. Elevator Pitch) sollten alle grundlegende Informationen eines Unternehmens enthalten sein und zwar:

- a) schriftliche Dokumente & ein Videofilm
- b) eine PowerPoint Präsentation (oder ein anderes Präsentationsformat) & ein Videofilm

- c) ein perfekter Geschäftsplan
- d) oder: a) und b) sind richtig

4) Richtig oder Falsch

Im gemeinschaftlichen Wettkampf bilden 7 – 14 Studenten und 2 Mentoren ein Team.

- Richtig
- Falsch

5) Wähle die richtige Antwort aus

Im folgenden Video StartUP-eu.net - challenge 0 erzählt der CEO, dass

- a) er zuvor ein erfolgloser Unternehmensgründer war.
- b) er gerne überall Firmen gründen würde, aber nicht jetzt.
- c) er dich dazu einlädt die Herausforderung ein Unternehmen zu gründen anzunehmen und selbst eine Idee zur Firmenneugründung zu entwickeln
- d) er dir raten würde zuerst alle Aufgaben durchzugehen bevor du in den Wettkampf trittst.

Einheit 2: Material

Arbeitsblatt zur Ideenfindung

Wachse über dich hinaus und lasse deinen Gedanken freien Lauf

Viele Dinge des Alltags, die für uns heute selbstverständlich sind, waren das Werk von Menschen, die sich von Nichts und Niemanden abhalten ließen ihre Idee zu verwirklichen. Als John Lynn in den 1980er Jahren an einer Computerkongress teilnahm, hörte er, wie in der Hotellobby Jemand im Scherz sagte, dass die nächste computertechnologische Errungenschaft wohl ein elektronischer Türöffner sein wird. Als er 20 Jahre später in das selbe Hotel zurückkehrte, waren alle Türen mit programmierbaren Karten auf- und abschließbar. Vielleicht ergibt sich für dich ja auch einmal die Gelegenheit, so auf eine Geschäftsidee zu stoßen. Halte dich dann an die folgenden Regeln:

- ✓ Löse dich von festgefahrenen Sicht-, Denk- und Handlungsweisen.
- ✓ Frage dich, was du siehst und denke daran, dass Alles was wir sehen durch unsere Wahrnehmung verzerrt wird.
- ✓ Sei dir dessen bewusst, dass vertraute Denkmuster unsere Möglichkeiten einschränken zu sehen, was noch möglich wäre
- ✓ Befreie dich von deinen eigenen festgefahrenen Ideen
- ✓ Lass deine Gedanken freien lauf indem du die Welt so unbefangen, wie mit den Augen eines Kindes betrachtest.
- ✓ Nimm die Risiken auf dich und wage es die Dinge anders anzugehen
- ✓ Sei dir absolut sicher, dass du erfolgreich sein wirst.

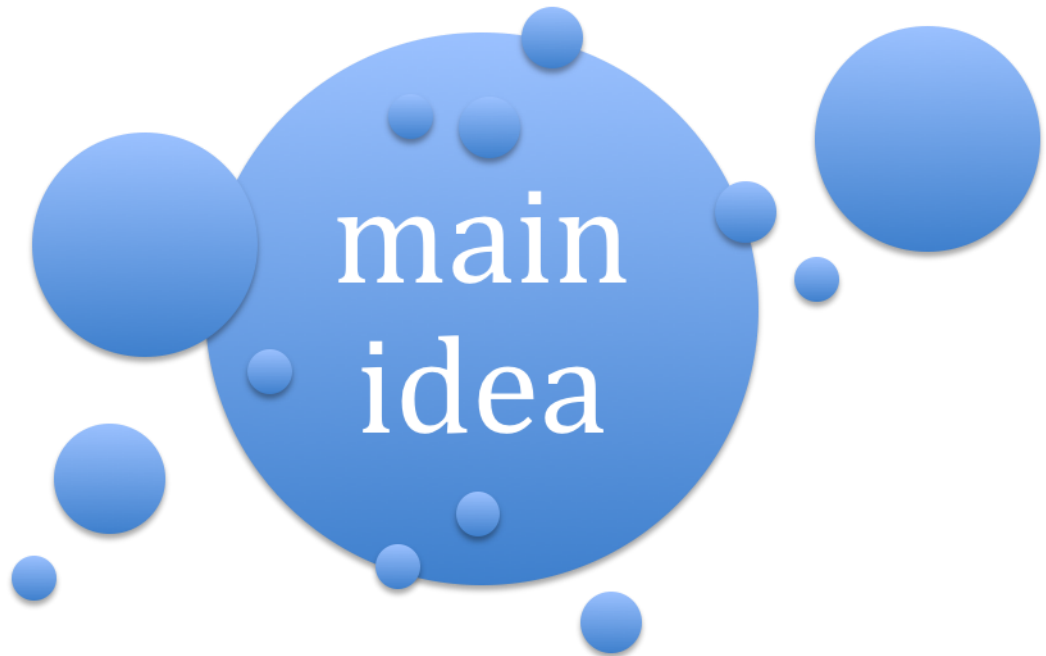
write your
ideas in a box
after a
brainstorming
process.

idea 1:

idea 2:

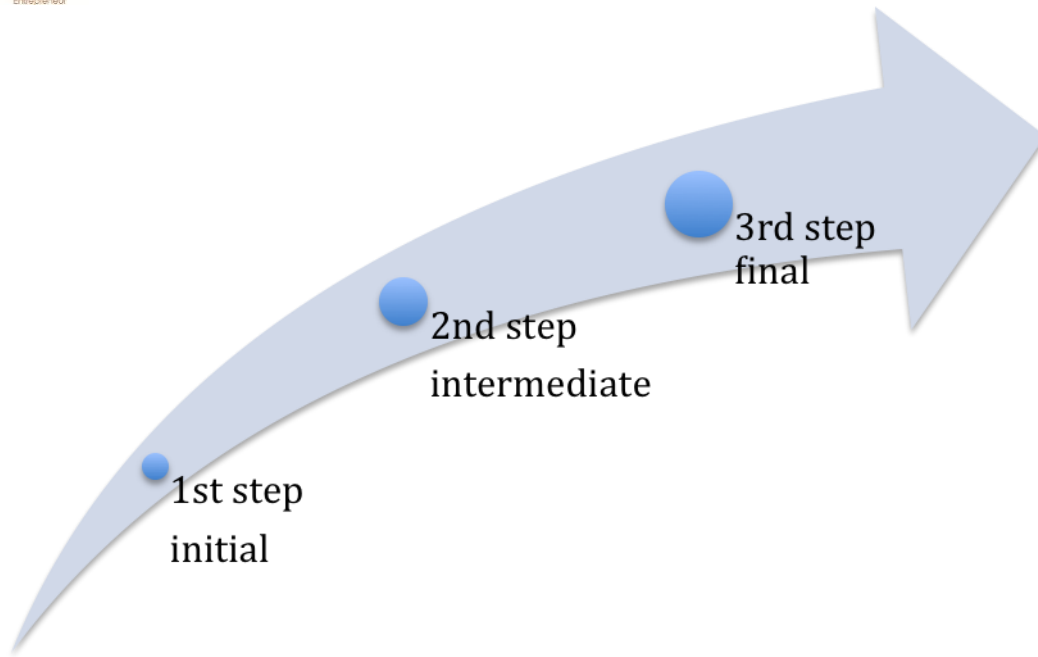
idea 3:

Notiere deine Leitgedanken in die Kreismitte und schreibe alle weiteren zugehörigen Ideen und Konzepte in die kleineren Kreise rundherum.



Idee

Denke an deine Idee und überlege dir, wie du vorgehen wirst.



Fasse deine Idee zusammen und bringe sie auf den Punkt.

Hier noch ein empfehlenswerter Link:

Tipps zum kreativen Denken: Werde noch kreativer

<http://bookboon.com/blog/2012/08/become-more-creative-7-creative-thinking-tips/>

Bewertungseinheit 2

Bitte, beantworte die folgenden Fragen

6) Richtig oder Falsch

Eine Beschreibung deines Teams sollte auf die Spielplattform hochgeladen werden.

- Richtig
- Falsch

7) Wähle die richtige Antwort aus

Gemäß der Meinung von Ginny Hronek, ist das Ausbilden von Gemeinschaftssinn innerhalb eines Teams ein Garant für den Erfolg. Was wird dafür vorausgesetzt?

- a) Kommunikations-, Konfliktlöse- und Problemlösekompetenz, sowie das Annehmen des Feedbacks Ebenbürtiger.
- b) Das Bewältigen der Arbeitsanforderungen, Konfliktlösefähigkeit und Kommunikation
- c) Feiern, gemeinsam Lachen, vorantreibend die Initiative ergreifen und sogleich die Kreativität befördern
- d) Problemlösekompetenz, Feedback, angemessenes Verhalten und Vertrauen.

8) Wähle die richtige Antwort aus

Wenn man neue Produktideen entwickeln will, ist es wichtig seinen Horizont zu erweitern. Welche der folgenden Antworten wäre hierfür sinnvoll?

- a) Löse dich von festgefahrenen Sicht-, Denk- und Vorgehensweisen
- b) Befreie dich von deinen eigenen festgefahrenen Ideen

- c) Nimm die Risiken auf dich und wage es die Dinge anders anzugehen
- d) Nur a) und b) sind richtig
- e) Nur a), b) und c) sind richtig

9) Richtig oder Falsch

Eine Erfolgsgeschichte schrieben Pamela Skaist-Levy und Gela Nash Taylor Company. Sie hatten \$200 in bar und nahmen einen sich umwälzenden Kredit auf. Nach 10 Jahren hatten sie \$47 Millionen Jahresertrag erwirtschaftet.

- Richtig
- Falsch

10) Wähle die richtige Antwort aus

Bezüglich der Geschichte von Dana Levy

- a) Es braucht mehr als einen Computer mit Internetzugang, um ein Unternehmen zu gründen.
- b) Um ein Unternehmen zu gründen, genügt es einen Computer mit Internetzugang zu haben
- c) Es ist möglich mit einer Webseite Geld zu machen.
- d) Kapitalbeteiligungsgesellschaften investieren in gute Ideen.
- e) Die erste Zeitung wurde nie an die New Yorker Bevölkerung versendet

Unit 3: Materialien

Bewährte Methoden (engl. best practices)

Bewährte Methoden sind Methoden oder Techniken, die einheitlich Ergebnisse aufweisen. Diese sind im Vergleich zu anderen Methoden mit anderen Mitteln und Bezugsnormen besser. Sobald Verbesserungen entdeckt werden, kann zusätzlich ein „best“ practice entstehen. Best practice ist ein Schlagwort aus der Wirtschaft, das verwendet wird um Prozesse der Entwicklung und des Verfolgens eines Standard-Weges zu beschreiben. Dieser Standard-Weg zeigt auf, wie etwas getan werden kann. Meist wird er von multiplen Organisationen verwendet.

Zum Beispiel:

Marketing:

Verwende einen andersartigen Ansatz.

Wann immer es möglich ist, sollte man sich daran erinnern, dass ein einzelnes Marketing-Mittel nicht das gesamte Budget verbrauchen sollte. Man sollte einen Marketing Mix aus public relations und bezahlter Werbung anstreben. Dies ist notwendig, da Kunden auf Botschaften aus verschiedenen Quellen reagieren. Soziale Medien beanspruchen sehr viel Energie. Dennoch sollte man sein Bestes geben.

Human Resources

Arbeitsumgebung

Ein sicherer und fröhlicher Arbeitsplatz führt dazu, dass sich die Arbeitnehmer dort wohl fühlen. Jeder sollte Wertschätzung und Sicherheit, die zum Bleiben motiviert und anspricht, erfahren. Mittels interner Umfragen kann herausgefunden werden, ob die Arbeitnehmer zufrieden sind und wenn nicht, was ihrer Meinung nach geändert werden müsste.

Technologie

Verwendung von Technologie

Die Technologie von heute ermöglicht pekuniäre Einsparungen und Unternehmensweiterentwicklungen, die vor fünf Jahren noch undenkbar gewesen wären. Beginnend bei Telekonferenz-Diensten und Online-Zahldiensten bis hin zu open-source software und remote-desktop-Anwendungen gibt es viele Wege um die Unternehmenskosten durch moderne Technologien zu reduzieren.

Warum sollte man die Adoption verbreiten und bewährte Methoden verwenden?

Die Antwort auf diese Frage ist offensichtlich: Der **Einsatz einer bewährten Methode oder eines Programms, welches getestet wurde und erfolgreich die Chancen der Zielerreichung steigert und somit nachweislich das Leben der Teilnehmer verbessert, ist äußerst sinnvoll.** Es gibt jedoch weitere Gründe, die für die Verwendung von bewährten Methoden sprechen:

1. Die **Verwendung einer bewährten Methode vereinfacht das Ausrichten der Arbeit.** Wenn eine Organisation oder eine Initiative aus einem Gekritzel heraus entsteht, ist die Skepsis der Gemeinschaft und besonders von potentiellen Teilhabern dem Handeln der Organisation gegenüber gerechtfertigt. Das Aufzeigen der Verwendung einer Methode, die sich als effektiv erwiesen hat, kann zumindest einen Teil der Skepsis abschwächen und externe Unterstützung fördern.
2. Durch bewährte Methoden **kann die Glaubwürdigkeit der Organisation gestärkt werden.** Nachweislich leistet eine Organisation, die nicht nur getestete Prozesse verwendet, sondern auch vorausdenkt und Forschung betreibt, bestmögliche Arbeit.
3. Die **Verwendung von bewährten Methoden erleichtert den Erhalt von Finanzierungsangeboten.** Finanzeinrichtungen begünstigen vor allem Anträge, die ihren Erfolg begründen können.
4. **Durch die Verwendung bewährter Methoden entfallen eine Menge Unsicherheitsfaktoren bezüglich der Planung.** Die Verwendung eines Programms oder einer Methode, deren Struktur und Prozess sorgfältig dokumentiert ist, erleichtert es dieses umzusetzen und zu implementieren. Dadurch kann die Chance auf einen reibungslosen Ablauf erhöht werden.
5. **Die Methodenentwickler sind allseits bekannt und können bei Fragen bezüglich der besten Implementierung konsultiert werden.** Sie sind bei der Suche nach Fehlern behilflich oder stehen mit Rat und Tat bei der Anpassung der Methode bezüglich der Gemeinschaft oder Besetzung des Teams zur Seite. Sollten dennoch die Entwickler der bewährten Methode nicht verfügbar sein,

besteht die Möglichkeit andere mit der Methode vertraute und Erfahrene Personen um Hilfe zu bitten.

6. Am wichtigsten – und am offensichtlichsten – Wir wissen, dass eine bewährte Methode funktioniert. Da sie sich bewährt haben, wissen wir, dass sie die gewünschten Verhaltens- und Bedingungsänderungen erbringen und die entsprechenden Ergebnisse liefern.

Empfohlene Links:

Top 12 Low-Cost Technology Solutions for Small Business

<http://sbinformation.about.com/od/ecommerce/tp/techsolutions.htm>

Promoting the adoption and use of Best Practices

<http://ctb.ku.edu/en/tablecontents/MainSection19.6.aspx>

Bewertungseinheit 3

Bitte, beantworte folgende Fragen

11) Richtig oder Falsch

Eine großartige Geschäftsidee beantwortet zugleich die Fragen:
Worum geht es, wer wird Konsument sein, welches Problem
wird durch sie gelöst.

- Richtig
- Falsch

12) Wähle die richtige Antwort aus

In einer SWOT Analyse wird Folgendes dargelegt:

- a) Stärken, Schwächen, Möglichkeiten und Risiken.
- b) Stärken, Schwächen, Möglichkeiten und besonderes Vergnügen.
- c) dass sowohl internale als auch externale Faktoren eine Rolle bei der Zielerreichung spielen.
- d) Nur b) und c) sind richtig
- e) Humankapital (engl. Human Resources) und Leistungsvergleiche (engl. Benchmarking).

13) Wähle die richtige Antwort aus

Bei der Verwendung von technologischen Hilfsmitteln spart man am besten Geld, wenn man:

- a) frei verfügbare Software verwendet.
- b) Konferenzschaltungsdienste verwendet.
- c) Online Zahlungsmittel verwendet.
- d) Nur a) und b) sind richtig
- e) Nur a), b) und c) sind richtig.

14) Richtig oder Falsch

Ein einzelnes Werbemedium sollte nicht den kompletten Etat verschlingen.

- Richtig
- Falsch

15) Wähle die richtige Antwort aus

Die Verwendung eines gut anerkannten/ verstandenen Verfahrens erleichtert es:

- a) ein Unternehmen zu gründen
- b) die Aufgaben zufriedenstellend zu erledigen
- c) zu planen und bewahrt vor dem Rätselraten bei der Planung
- d) Nur c) ist richtig
- e) Nur a), b) und c) sind richtig

Einheit 4: Material

Die Werbekampagne

Eine **Werbekampagne** besteht aus einer Reihe von Werbebotschaften, die sich alle auf die selbe Idee beziehen und als “integrierte Marketing- bzw. Markenkommunikation” bezeichnet werden. Unter “Integrated Marketing Communication” (kurz IMC) versteht man, die inhaltliche und formale Abstimmung aller Maßnahmen, um die durch die Kommunikation erzeugten Eindrücke zu vereinheitlichen und zu verstärken. Werbekampagnen können in den verschiedensten Medien und innerhalb eines festgelegte Zeitrahmens stattfinden.

Der kritischste Punkt beim Erstellen einer Werbekampagne ist das Festlegen eines “Werbethemas”. Da damit die Richtung der einzelnen Werbemaßnahmen und der anderen verwendeten Werbebotschaften festgelegt wird. Das Thema der Kampagne ist zentral für die Botschaft, die mittels der Werbung, kommuniziert werden soll. Beim Entwickeln eines Kampagnedankens wird normalerweise darauf geachtet, dass dieses Thema möglichst lange verwendet werden kann. Doch leider sind viele dieser Kampagnen sehr kurzlebig. Nicht zu Letzt, weil sich das Thema als ineffektiv erwiesen hat oder sich aufgrund der Marktlage bzw. der Konkurrenz innerhalb des Marktsegmentes sich nicht durchsetzen konnte.

Die Werbebotschaft einer Marketingkampagne wird für gewöhnlich mittels verschiedenster Medien verbreitet. Sie folgt meist einem roten Faden und konzentriert sich auf ein paar Marken oder Produkte oder sie richtet sich an eine bestimmte Bevölkerungsschicht. Eine erfolgreiche Werbekampagne erreicht mehr als das sporadische Bewerben der Produkte und dauert oft ein paar Wochen, Monate oder Jahre.

Beispiele:

Nike

Just do it

Der Ausspruch ist Ansporn und Aufforderung zum Handeln. “Es ist an der Zeit selbst aktiv zu werden, vor allem was die sportlichen Aktivitäten angeht. Erreiche deine Ziele in einer Welt ohne Beschränkungen und langem Abwägen. Dieser Slogan wurde zusammen mit dem Nike Logo zu einer weltweiten Marke.

Apple:

Ich bin ein Mac - Get a Mac

Es gab eine Reihe von großartigen Appel Kampagnen, aber diese war die Beste. Keine zuvor hatte es geschafft, eine ganze Konsumentengruppe dazu zu bringen sich als Mac-Nutzer zu outen. Du kennst diesen “Kerl” und sobald er die Bühne betritt weißt du ganz genau worüber er redet. Und schließlich willst du auch einfach nur noch ein “Mac- sein”.

Hilfreiche Links

Werbekampagnen

<http://www.businessdictionary.com/definition/advertising-campaign.html>

Einheit 4: Material

Wie erstellt man eine aussagekräftige “Aufzugpräsentation” (engl. Elevator Pitch)?

Was ist eine “Aufzugpräsentation” (engl. Elevator Pitch)?

Eine “Aufzugpräsentation” gibt einen kurzen Überblick über deine Geschäftsidee und verdeutlicht ihren Wert.

Stell dir vor, du würdest einen Aufzug betreten. Die Person im Aufzug ist die reichste Person des Landes. Du weißt, dass diese Person immer auf der Suche nach brillianten Ideen ist, in die sie investieren kann: Warum nicht auch in deine Idee? Du solltest in der Lage sein diese Person in der kurzen Zeit, die eine Aufzugfahrt dauert, von deiner Idee zu überzeugen. Eine Aufzugpräsentation sollte alle spezifischen Aspekte deines Unternehmens in ansprechender Weise darlegen und zusammenfassen.

Erstelle deine “Aufzugpräsentation”

Erstelle nun deine eigene “Aufzugpräsentation”, um dein Publikum (und die Jury!) von der Qualität deiner Idee zu überzeugen! Ihr solltet eine Aufzugpräsentation in Form **eines Videos von maximal 3 Minuten Länge aufnehmen**.

Natürlich kannst du nicht jedes Detail deines Geschäftsplanes in diesem kurzen Video unterbringen – Es ist dabei nur wichtig **zu überzeugen**.

Das Video beginnt damit, dass sich der CEO mit wenigen Worten selbst vorstellt und den Sinn und Zweck des Unternehmens darlegt. Zudem präsentiert er kurz die Produkte/Dienstleistungen. Anschließend soll dargestellt werden, was ihr euch bei eurer Geschäftsidee gedacht habt: Welchen Bedarf wollt ihr abdecken? Schließlich sollte im Video auch kurz die Marktlage, sowie der Marketing- und Finanzplan zur Sprache kommen.

Du kannst deine Präsentation mittels Videokamera oder einem Smartphone aufnehmen und dann mit Hilfe einer Schnittsoftware, wie dem WindowsMovie Maker (für Windows) oder iMovie (für Mac), bearbeiten.

Hinweise zur Erstellung deiner “Aufzugpräsentation”

- ✓ Überlege dir vorher was du sagen möchtest: improvisiere nicht! Notiere dir, was du sagen wirst und achte dabei darauf, dass wichtige Punkte und Schlüsselbegriffe genannt werden.
- ✓ Verwende eindeutige Schlüsselbegriffe, die für deine Unternehmung wichtig sind und am Ende deines “Verkaufsgesprächs” (engl. pitch) dem Zuhörer im Gedächtnis bleiben sollen.
- ✓ Erprobe deinen Vortrag: trage deine Aufzugpräsentation einigen Freunden vor und achte auf ihre Reaktion: Ist alles klar verständlich? Frag sie, was sie darüber denken und ob sie verstanden haben, worum es bei deiner Geschäftsidee geht? Ist deine Botschaft bei ihnen angekommen? Bitte sie um Verbesserungsvorschläge.
- ✓ Verwende aussagekräftige Bilder: Es ist erlaubt Bilder, Gegenstände oder Diagramme für das Video zu verwenden, wenn deine Aussagen dadurch deutlicher werden.
- ✓ Gestalte es locker und lebendig – dies ist keine Hausaufgabe!
- ✓ Wenn du dich für deine Idee begeisterst, wirst du auch Andere mitreißen können!

Empfehlenswerte Links

Wie erstellt man eine “Aufzugpräsentation” (engl. Elevator Pitch)

<http://www.businessknowhow.com/money/elevator.htm>

Bewertungseinheit 4

Bitte, beantworte folgende Fragen

16) Richtig oder Falsch

Um einen Marketingplan zu erstellen ist es wichtig seine Zielgruppe zu kennen.

- Richtig
- Falsch

17) Wähle die richtige Antwort aus

Wenn du eine Kernbotschaft für dein Publikum formulierst solltest du Folgendes bedenken:

- a) Inhalt und Format deiner Botschaft
- b) Die Kosten und Wirtschaftlichkeit deiner Botschaft
- c) Die Länge und Emotionalität deiner Botschaft
- d) Nur a) und c) sind richtig
- e) Nur a) ist richtig

18) Wähle die richtige Antwort aus

Eine Werbekampagne

- a) bedient für gewöhnlich verschiedene Medien.
- b) kann ein paar Wochen, Monate oder Jahre dauern.
- c) wird nie nur an einen bestimmten Bevölkerungsteil gerichtet
- d) muss so gestaltet werden, dass allein das Übermitteln der Botschaft das Ziel ist
- e) Nur a) und b) sind richtig

19) Richtig oder Falsch

Eine erfolgreiche Werbekampagne erreicht weit mehr als dies vereinzelt Werbemaßnahmen tun und dauert meist mehrer Wochen, Monate oder Jahre an.

Richtig

Falsch

20) Wähle die richtige Antwort aus

Welche der folgenden Hinweise sind nicht sinnvoll zur Erstellung einer "Aufzugpräsentation" (engl. Elevator Pitch)?

a) Bereite vor, was du sagen willst.

b) Versuche eindeutige Schlüsselbegriffe zu verwenden.

c) Gestalte es Locker und lebendig.

d) Vermeide es technische Hilfsmittel und Grafiken zu verwenden.

e) Nur a), b) und c) sind richtig