

Eure

Geschäftsidee

finden

Jetzt, da ihr schon einige Begriffe zum Thema Business kennt, seid ihr bereit für den nächsten Schritt. Und das ist einer der wichtigsten auf eurem Weg:

Eine Idee haben!

Wenn ihr **Unternehmer:in** werden wollt, müsst ihr **Probleme** identifizieren können, gute **Ideen** haben, eine **Marktlücke finden** und **innovativ** handeln.

Wie können wir also eine Businessidee finden?

Ideen entstehen an verschiedenen Orten und kommen aus verschiedenen Quellen.

★ **Schaut euch um!**

Ideen sollten den Bedürfnissen von Menschen gerecht werden. Manchmal sind diese leicht zu finden: beobachten, fragen, zuhören...

Außerdem können wir Fragen wie die auf der nächsten Folie stellen.

- Was **brauchen** die Leute vor Ort?
- Welche **Ressourcen** sind vorhanden?
- Wie kann man die **Situation verbessern**?
- Wie kann man einen **Unterschied machen**?

Fallbeispiel: Steve Jobs (Apple) verstand, dass Menschen gerne Musik hören, Kommunikationswege brauchen und arbeiten müssen. Dafür verwendete man verschiedene Geräte. Deshalb brachte er das iPhone auf den Markt, das all diese Fähigkeiten kombiniert.

★ An anderen Orten gibt's auch gute Ideen!

Wir leben heute in einer globalisierten Welt. Es ist einfacher zu wissen, was auf der Welt passiert. Einige Unternehmer:innen verwenden **Ideen, die schon in anderen Ländern oder Regionen funktioniert haben**. Aber vorsicht, denn Ideen können mancherorts Erfolg haben, während sie anderswo floppen.

Fallbeispiel: António Carlos Guanabara, ein brasilianischer Surfer, wusste, dass es sehr umständlich war, Surfbretter in öffentlichen Verkehrsmitteln zu transportieren. Deshalb rief er „Surf Bus“ ins Leben (30 Surfer, 42 Surfbretter), was ein riesiger Erfolg in Rio de Janeiro war.

Davon inspiriert schlossen sich eine Surfschule und ein Transportunternehmen im Ort Algarve zusammen und gründeten „Algrave Surf Bus“. Diese bringen die Surfer:innen und ihre Bretter an den Strand.

★ Gesellschaft, Technik und Gesetze entwickeln sich ständig weiter!

Eine weitere Ideenquelle für Unternehmen sind die Veränderungen, die in Gemeinschaften, Ländern oder auf der ganzen Welt stattfinden. Diese **Veränderungen bedeuten neue Bedürfnisse**. Und diese wiederum schaffen neue Möglichkeiten für Unternehmen.

Fallbeispiel: Während des Zweiten Weltkriegs mussten Frauen die Aufgaben von Männern übernehmen, da diese im Krieg waren. Nach dem Krieg wollten nur die wenigsten noch als Hausfrauen tätig sein. Deshalb gingen sie ihre eigenen Karrierewege. Da sie nun den Haushalt nicht mehr übernehmen konnten, entstanden neue Möglichkeiten in der Geschäftswelt. Kindergärten, Friseursalons, Take-away-Restaurants, Reinigungsfirmen...

Jetzt liegt es an euch, eine **Idee zu entwickeln**, um euer eigenes Business starten zu können!

Welche **Bedürfnisse/Probleme** habt ihr entdeckt?

Was ist eure **Businessidee**?

Was wollt ihr **verkaufen/anbieten**?

Wem werdet ihr es verkaufen/anbieten?

Wie könnt ihr möglichst **innovativ** sein/euch abgrenzen?

Eure

Geschäftsidee

erfolgreich

vermarkten

Jetzt, da ihr wisst, wer eure Kundschaft ist, müsst ihr euch entscheiden, wie ihr euer Produkt oder eure Dienstleistung anbietet. Dabei solltet ihr auf die **Marktsituation und geografische Lage** achten. Auch über eine geeignete **Werbe-/Marketing-Strategie** solltet ihr nun nachdenken.

- **Gibt es einen Ort, um die Ware direkt an die Kundschaft zu bringen?**
- **Gibt es Agent:innen, Verkäufer:innen, Vermittler:innen?**
- **Handelt es sich um ein Online-Unternehmen?**

Der Vertrieb unterscheidet sich entsprechend des Produkttyps bzw. der Dienstleistung und der Strategie, die ihr festgelegt habt. Hierbei gibt es zwei Arten, die euch auf der nächsten Folie vorgestellt werden.

Direkt:

Produkt → Endverbraucher:innen

Indirekt:

Produkt → Vermittler:in → Endverbraucher:innen

Fallbeispiel: Die Bäckerei „Bread and Breakfast“ („Brot und Frühstück“) produziert Brot und Kuchen in ihrer Fabrik in der englischen Stadt Manchester. Es gibt mehrere Filialen in der Stadt und es wird direkt an die Kundschaft verkauft.
Die Bäckerei „Sweet Dreams“ („Süße Träume“), die dieselben Güter in Cardiff produziert, verkauft ihre Ware an Supermärkte, die diese dann an die Endverbraucher:innen verkauft.

Nun müsst ihr folgende **Entscheidungen** treffen:

- Wo wird euer Unternehmen sitzen?
- Warum dort?
- Wie werdet ihr euer Produkt/eure Dienstleistung vertreiben?
- Wie klappt die Kommunikation?

Um für euer Produkt/eure Dienstleistung zu werben, könnt ihr z.B. diese Mittel verwenden:

- Internet, Kataloge, Prospekte, Zeitungswerbung, Schaufenster, Fernsehwerbung

Um das Ganze möglichst **realistisch** zu gestalten, sind allerdings noch **zwei weitere Schritte** notwendig:

- 1) Entwerft ein **Logo**. Seid kreativ und zeichnet euer eigenes Firmenlogo. Bei der Wahl des Designs und der Farben solltet ihr immer die Art eures Unternehmens und die Zielkundschaft im Hinterkopf behalten.



- 2) Entwickelt **Werbung** für ein Magazin, eine Zeitung, fürs Radio oder fürs Fernsehen (visuell/auditiv).