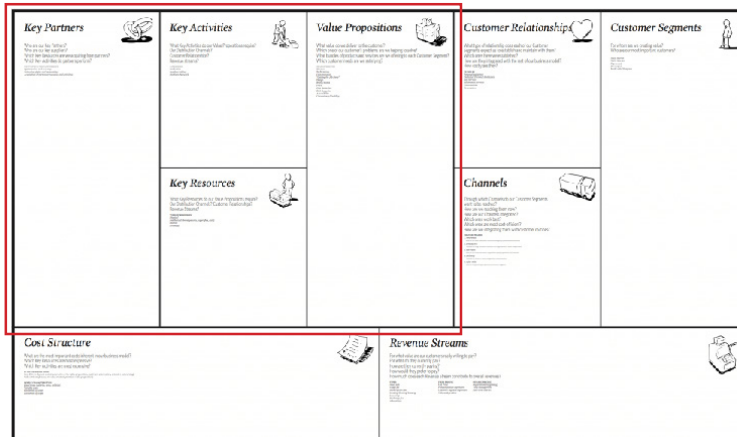
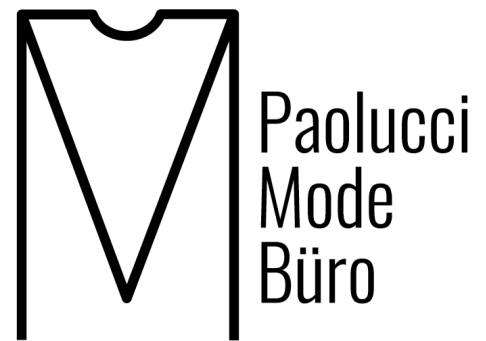


Gründungsidee und Geschäftsmodell /Workshop



Modul I: IST-Zustand klären, Geschäftsmodell anhand der Business Model Canvas visualisieren, Kernaufgaben sowie das Alleinstellungsmerkmal herausarbeiten

Ziel diese Workshops:

Die TeilnehmerInnen sollen einen Überblick bekommen, wo sie gerade stehen. Durch die Visualisierung des Geschäftsmodells mit der Business Model Canvas wird herausgearbeitet, was das individuelle Alleinstellungsmerkmal (Value Proposition) der Unternehmung ist und welches die Kernaufgaben der Unternehmung sind.

geeignet für:

Netzwerkmitglieder, Studenten, Berufseinsteiger, Modeschaffende, Designer und Kreativschaffende, Kleingruppe max. 6 Teilnehmer

Workshopgegenstand:

- IST-Zustand und Ziele der Unternehmung klären
- Business Model Canvas auf die eigene Tätigkeit anwenden
- Produkte, Partner und Lieferanten der Unternehmung analysieren
- Kernaufgaben und Kompetenzen der Unternehmung fokussieren
- Alleinstellungsmerkmal herausarbeiten
- Zeit für von den TeilnehmerInnen eingebrachte Fragen, die in der Gruppe oder individuell geklärt werden können.

Unterlagen und Dokumente:

Business Model Canvas und Lean Canvas

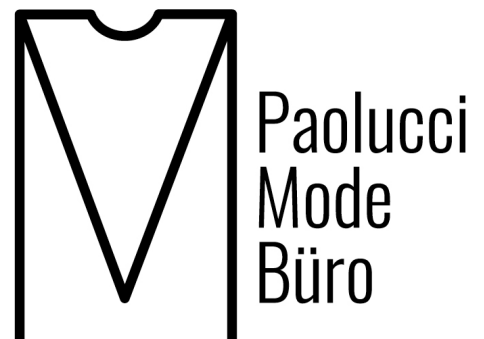
Ablauf und Zeitaufwand:




Tagesworkshop 10-16Uhr // 6 Stunden inkl. 1 Stunde Pause

Datum: 06.05.2017

Kontakt: Für Anregungen und oder Fragen freue ich mich auf eure Email:
consulting@paolucci-mode-buero.com

Sales und Marketing / Workshop



Customer Relationships  What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them? Which ones have we established? How are they integrated with the rest of our business model? How costly are they? <small>Relationships</small> 1. Personal 2. Self-Service 3. Automated 4. Co-creation 5. Community 6. Other	Customer Segments  For whom are we creating value? Who are our most important customers? <small>Segments</small> 1. Mass 2. Niche 3. Other
Channels  Through which Channels do our Customer Segments want to be reached? How are we reaching them now? How are our Channels integrated? Which ones work best? Which ones are most cost efficient? How are we integrating them with customer routines? <small>Channels</small> 1. Direct 2. Indirect 3. Other	

Modul 2: Sales und Marketing für die Modebranche

Ziel diese Workshops:

Die Zielgruppen sollen klar definiert werden sowie wo und wie sie am besten erreicht werden können. Darüberhinaus erhalten die TeilnehmerInnen einen Überblick über die verschiedenen Vertriebskanäle mit ihren Kosten und Nutzen. Das Resultat ist eine individuell erarbeitete Vertriebsstrategie für die eigene Unternehmung.

geeignet für: Netzwerkmitglieder, Studenten, Berufseinsteiger, Modeschaffende, Designer und Kreativschaffende, Kleingruppe max. 6 Teilnehmer

Workshopgegenstand:

- Zielgruppen identifizieren
- Product-Market-Fit
- Zielgruppe verorten
- Vertriebswege B2B und B2C (Kosten und Nutzen)
- individuelle Vertriebsstrategie und Zeitmanagement
- Kundenpflege

Unterlagen und Dokumente:

- Business Model Canvas und Lean Canvas
- Timetabel Produktion und Aktion

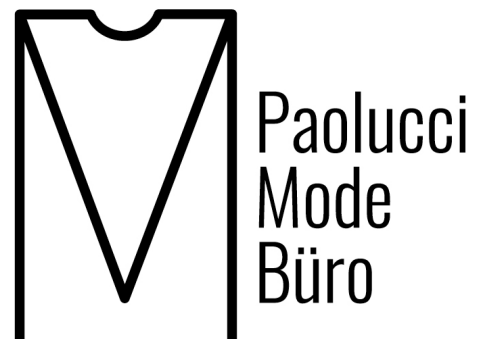
Ablauf und Zeitaufwand:

Tagesworkshop 10-16Uhr // 6 Stunden inkl. 1 Stunde Pause

Datum: 07.05.2017

Kontakt: Für Anregungen und oder Fragen freue ich mich auf eure Email:
consulting@paolucci-mode-buero.com

Produkt- und Unternehmerskalkulationen /Workshop



Modul 3: Preiskalkulation der Produkte und Kostenstruktur der Unternehmung

Ziel dieses Workshops:

Durch die Betrachtung der variablen und fixen Kosten wird die Struktur des Geschäftsmodells erfasst. Geklärt wird, in welchem Zusammenhang die Kosten und Gewinne stehen um zu ermitteln, wann die Unternehmung profitabel ist.

geeignet für: Netzwerkmitglieder, Studenten, Berufseinsteiger, Modeschaffende, Designer und Kreativschaffende, Kleingruppe max. 6 Teilnehmer

Workshopgegenstand:

- Produktkosten-Kalkulation (Material, Produktion und Konzeption)
- Preiskalkulation für die jeweilige Zielgruppe B2B und B2C
- Branchenübliche Margen
- Fixkostenkalkulation
- BEP (Break Even Point) berechnen
- Kennzahlen
- Profitabilitäts Kalkulation

Unterlagen und Dokumente:

- Business Model Canvas und Lean Canvas
- Excel Dokument um die Kalkulationen zu erstellen

BITTE EIGENEN COPUTER MITBRINGEN// Programm: EXCEL

Ablauf und Zeitaufwand:

Tagesworkshop 10-16Uhr // 6 Stunden inkl. 1 Stunde Pause

Datum: 13.05.2017

Kontakt: Für Anregungen und oder Fragen freue ich mich auf eure Email:
consulting@paolucci-mode-buero.com