

Mein Plan für mein soziales Unternehmen

In Feld 1, schreibst du die Probleme, die deine Geschäftsidee für deine Kunden und Kundinnen löst. Warum müssen Probleme identifiziert werden? Wenn du darüber nachdenkst, alles das wir bereit sind zu kaufen, löst ein Problem (oder befriedigt ein Bedürfnis). Je größer das Problem oder das Bedürfnis, desto mehr sind wir bereit zu zahlen.

In Feld 2, schreibe die Art von Kunden und Kundinnen auf die deine Idee abzielt. Sei so präzise wie möglich in der Beschreibung. Sei dir bewusst, dass du aufgrund des allgemeinen Wettbewerbs und spezialisierten Märkten nicht alles an jeden verkaufen kannst. Die Spezialisierung auf ein individuelles Kunden- und Kundinnensegment ist immer notwendig. Tipp: Schließe deine Augen und stelle dir deinen ersten idealen Kunden oder deine erste ideale Kundin beim Kauf deines Produkts vor. Beschreibe diese Person im Feld.

In Feld 3, schreibst du die Gründe auf, die bestätigen, dass du dem Markt etwas Besonderes zu bieten hast. Schreibe die Eigenschaften deines Produkts auf, von denen du denkst, dass die Kunden und Kundinnen sie am meisten mögen werden und die sie nur schwer (oder gar nicht) von deinen Mitbewerbern und Mitbewerberinnen bekommen werden.

In Feld 4, beschreibst du deine Geschäftsidee, die eine Lösung für ein Problem deiner Kunden und deiner Kundinnen ist.

In Feld 5, schreibst du wie deine Kunden und Kundinnen von dir erfahren werden. Identifiziere Werbungs- und Kommunikationsmethoden, die du verwenden wirst, um deine Kunden und Kundinnen über deine Existenz zu informieren.

Feld 6 definiert die Art von regulären Einnahmen, die du in deinem Geschäft planst. Beschreibe auch deine Zahlungsarten und Zahlungsmethoden. Hierfür musst du nicht die Höhe deiner Einnahmen schätzen.

In Feld 7, definierst du die erwarteten Kosten, die bei der anfänglichen Umsetzung deiner Idee auftreten und die Kosten, die auftreten werden, wenn dein Geschäft regulär am Laufen ist. Hierfür musst du nicht die Höhe der Kosten schätzen.

In Feld 8, schreibe Schlüsselindikatoren auf, an denen du deinen Fortschritt messen kannst.

In Feld 9, schreibe auf, warum dein Unternehmen einen sozialen Mehrwert hat, wie du zur Gesellschaft beiträgst und was dein Unternehmen als soziales Unternehmen ausmacht.

PROBLEME , die deine Idee für deine Kunden und Kundinnen löst BEDÜRFNISSE deiner Kunden und Kundinnen, die deine Idee stillt 1	LÖSUNG 4	WERT-VERSPRECHEN 3	SOZIALE AUSWIRKUNGEN 9	SEGMENTE Deiner Kunden und Kundinnen / Nutzer und Nutzerinnen 2
	SCHLÜSSEL-INDIKATOREN für deinen Erfolg 8		KANÄLE 5	
KOSTENSTRUKTUR 7		EINAHMENSTRUKTUR 6		

Arbeitsblatt 2 (Level 5-6)

PROBLEME/ BEDÜRFNISSE	LÖSUNG	WERTVERSPRECHEN	SOZIALE AUSWIRKUNGEN	SEGMMENTE
	SCHLÜSSEL- INDIKATOREN		KANÄLE	
KOSTENSTRUKTUR			EINNAHMENSTRUKTUR	