

Maßnahmen zur Aktivierung und beruflichen Eingliederung

Maßnahme Titel:

Gründungscoaching PLUS

Maßnahme Ziel:

Heranführung an die selbstständige Tätigkeit § 45 Abs. 1 Nr. 4 SGB III

Interne Wichtige Themen

MODUL 1: Potenzialanalyse (10 UE)

- Persönlichkeitsprofil - Kennenlernen
- Analyse persönlichen & fachlichen
- Business-Kompetenz & Digitalkompetenz – PC-Kenntnisse
- KI – ChatGpt – Software – Rechnungen - Canva ...usw
- Versicherungstechnischen Faktoren für die Gründung (Versicherungsarten)
- Abmahnung Sicherung + Einleitung
- Chancen-Risiko-Profil (E- Business Risiko) + Marke aufbauen
- Finanzplanung (Kapitalbedarf und Quellen [Kredite, Fördermittel])
- Planung und Prüfung der Geschäftsidee + Wo und was soll verkauft
- Anforderungen an eine selbstständige Tätigkeit DPMA? + Was Braucht man?

MODUL 2: Markt & Wettbewerb (16 UE)

- Methoden der Informationsbeschaffung – Verpackung Register – Lucid – Green Punkt - WEEE-Richtlinie – Rechtstexte – auch alles anwenden
- Branchenanalyse Amazon – E-Bay – oder anderes?
- Potenzialanalyse des Zielmarktes – Zielgruppe Targeting – Gewinn rechnen
- Zielgruppenanalyse - wer sind meine Kunden und was suchen sie!
- Alibaba Recherche – Verified Hersteller kennen!
- Wettbewerbsanalyse – Wie ist man Konkurrenzfähig?
- Schaffung von Grundlagen für Positionierung und Vermarktung
- Plattform (Amazon -E-Bay- Resell? und Digitalvertriebsanalyse – Plattform vertshen
- Vermittlung von unternehmerischem Praxiswissen zur eigenständigen E-Commerce-Analyse

MODUL 3: E-Commerce (Online Verkauf) Strategie (18 UE)

- Produkt- bzw. Leistungsangebot – Was möchte wie verkaufen?
- Amazon Seller Central + E-Bay Anleitung
- Marktpositionierung & Markteintritt - Werbung
- Geschäftsmodell: Shop, App, Plattform – Verknüpfen mit Webseite?
- SWOT-Analyse (Stärke und Schwäche anregen) Kann ich das?
- E-Business-Prozesse – Beschaffung und Logistik – Lagerung – Alibaba Bestellung
- E-Commerce-Strategie (Super 5) Wie verkaufe ich vorsichtig?
- 1>1 Coaching Strategies in Super 5 Lern-Methode – Intensive lernen mit Beispielen

MODUL 4: Finanzen und Risikomanagement (18 UE)

Bussniss Plan Erstellung

- Kapitalbedarf - Übersicht über Finanzierungsmöglichkeiten
- Umsatz- & Kostenplanung
- Liquiditätsplanung + Rentabilitätsvorschau
- Übersicht zur Planung des privaten Finanzbedarfes für das 1. Jahr
- Übersicht zur Rentabilitätsplanung
- Übersicht zur Liquiditätsplanung
- Geschäftsidee schreiben – ca. Word 19 Seiten
- Onlinezahlung & -Finanzierung – Nachbestellung, wenn der Lager fast leer ist!
- Controlling & Risikomanagement – Optimierung – Werbung anpassen
- Steuerliche und buchhalterische Grundlagen
- Kriterien für die Beschreibung der geplanten Produkte/ Dienstleistungen, Markt und Wettbewerb

MODUL 5: Online Marketing & Vertrieb (10 UE)

- Produkt- und Plattform-Branding + Werbung Arten - Budget
- Customer Experience & Digital Touchpoints – Kunden zum Kaufen bringen
- Online-Lead generierung und Konversion Strategie – Listing erstellen
- Suchmaschinenmarketing (SEO, Advertising) Listing (Amazon + E-Bay Suchmaschine)
- Social Media & Influencer Marketing – ist notwendig ? alternative ?
- Content Marketing: Marke Storytelling, Native Advertising, Vorteile!

MODUL 6: Zeitmanagement & Gründung (8 UE)

- Umgang mit schwierigen Situationen in der Gründung (Liste lesen + Erklärung)
- Analyse der Geschäftsprozesse – Idee präsentieren – Feedback & Fragestellung
- Resilienz und Zielmanagement – Schafft er/sie das? Motivation Feedback
- Organisation und Buchhaltung – Mit Job oder ohne? – 6 Monate durchkommen?
- Erarbeitung der nächsten Schritte + Bussniss Plan + Geschäftsidee kontrollieren
- Feedback und Abschluss + Zertifikat