



DeepL

Abonnieren Sie DeepL Pro, um größere Dateien zu übersetzen.
Weitere Informationen finden Sie unter www.DeepL.com/pro

Modul 1: Unternehmertum

Lektion 1 - Unternehmerische Fähigkeiten

Modul 1: Unternehmertum

Einheit 1	Unternehmerische Fähigkeiten
Thema 1	Kreativität und Ideenreichtum
Thema 2	Geschäftsmodell-Innovation
Thema 3	Marketing und Markenbildung
Thema 4	Verkauf und Kundendienst
Thema 5	Finanzielle Verwaltung
Thema 6	Führung und Teammanagement
Thema 7	Vernetzung und Zusammenarbeit

Modul: Lernergebnisse

Modul 1- Unternehmertum

Einleitungstext: Bitte schreiben Sie einen kurzen Einleitungstext zu dem Abschnitt, der aussagen sollte, worum es in diesem Abschnitt geht. Er sollte motivierend und ansprechend formuliert sein. Er sollte sich an die Begünstigten (Migranten/Flüchtlinge) richten, d. h. Sie können auch das Format der direkten Rede verwenden.

Wissen

Aussagen darüber, was ein Lernender weiß:

Fertigkeiten

Erklärungen von was ein Lernender versteht:

Zuständigkeiten

Aussagen darüber, was ein Lernender nach Abschluss eines Lernprozesses in der Lage ist zu tun:

Einführungsvideo

Bitte stellen Sie hier das Skript für das Kurzvideo zur Verfügung.

Wird gesondert zur Verfügung gestellt.

Einheit 1: Unternehmerische Fähigkeiten

Thema 1: Kreativität und Ideenfindung

Kreativität und Ideenreichtum als unternehmerische Fähigkeiten sind entscheidende Komponenten für erfolgreiches Unternehmertum. Laut dem Bericht Global Entrepreneurship Monitor 2019-2020 ist Kreativität eine der wichtigsten Fähigkeiten für Unternehmer. In dem Bericht heißt es, dass "Unternehmertum von der Fähigkeit angetrieben wird, innovative Ideen zu entwickeln, Probleme kreativ zu lösen und neue Möglichkeiten zu erkennen" (GEM, 2020).

Kreativität bedeutet, neue Ideen zu entwickeln, und Ideenfindung ist der Prozess, bei dem diese Ideen in praktikable Geschäftsmöglichkeiten umgesetzt werden. Für Unternehmer ist es wichtig, kreativ zu denken und neue Ideen zu entwickeln, die das Potenzial haben, ein Problem zu lösen, einen Bedarf zu decken oder einen Mehrwert für die Kunden zu schaffen.



Quelle: <https://unsplash.com/photos/F9zBvOuTHgM>

Thema 1: Kreativität und Ideenfindung

Die Forschung hat gezeigt, dass Kreativität und Ideenfindung durch Bildung und Training erlernt und entwickelt werden können. In ihrer Studie über die Auswirkungen von Kreativitätstraining auf den unternehmerischen Erfolg kamen Mumford, Hester und Robledo (2012) zu dem Ergebnis, dass Kreativitätstraining die Fähigkeit des Einzelnen verbessern kann, neue Ideen zu entwickeln und diese in erfolgreiche Geschäftsvorhaben umzusetzen.

Csikszentmihalyi und Hunter (2003) stellten in ihrer Untersuchung über die Rolle der Kreativität im Unternehmertum fest, dass Unternehmer mit einer kreativen Denkweise eher in der Lage sind, Chancen zu erkennen und zu verfolgen, die andere übersehen haben. Sie stellten auch fest, dass Kreativität Unternehmern helfen kann, sich an veränderte Umstände anzupassen und innovative Problemlösungen zu entwickeln.

Insgesamt sind Kreativität und Ideenreichtum entscheidende Fähigkeiten, die Unternehmer besitzen müssen, um innovative und erfolgreiche Geschäftsmöglichkeiten zu schaffen. Mit Hilfe von Bildung und Ausbildung



kann jeder Einzelne diese Fähigkeiten entwickeln und verbessern und so seine

Erfolgschancen als Unternehmer erhöhen.

Quelle:

<https://unsplash.com/photos/TdpSX7XAcKo>

Thema 1.1: Einführung in Kreativität und Ideenfindung

Im Kontext des Unternehmertums sind Kreativität und Ideenfindung entscheidende Fähigkeiten, die es Unternehmern ermöglichen, neue Geschäftsmöglichkeiten zu erkennen und zu verfolgen, innovative Produkte und Dienstleistungen zu schaffen und komplexe Probleme zu lösen. Ohne diese Fähigkeiten fällt es Unternehmern möglicherweise schwer, neue und innovative Lösungen für die Herausforderungen zu entwickeln, mit denen sie in ihren Unternehmen konfrontiert sind.

Unternehmer, die über eine ausgeprägte Kreativität und Ideenreichtum verfügen, sind in der Lage, geschäftliche Herausforderungen mit einer neuen Perspektive anzugehen, und sie sind oft erfolgreicher bei der Entwicklung von Lösungen, die den Bedürfnissen ihrer Kunden und Auftraggeber entsprechen. Diese Fähigkeiten können Unternehmern auch dabei helfen, sich an veränderte Umstände anzupassen und ihren Mitbewerbern in einem sich schnell entwickelnden Geschäftsumfeld voraus zu sein.

Kreativität und Ideenreichtum sind Schlüsselemente eines erfolgreichen Unternehmertums und können durch Bildung, Ausbildung und Praxis entwickelt und verfeinert werden. Durch die Förderung dieser Fähigkeiten können Unternehmer ihre Fähigkeit zur



Innovation, Wertschöpfung und zum
langfristigen Erfolg ihres Unternehmens
verbessern.

Quelle: <https://unsplash.com/photos/WOzVqzpScrk>

Thema 1.1: Einführung in Kreativität und Ideenfindung

Kreativität und Ideenreichtum sind für Frauen im Handwerk besonders wichtig, da es sich um einen Bereich handelt, der traditionell von Männern dominiert wird. Frauen mit ausgeprägter Kreativität und Ideenreichtum sind in der Lage, neue Perspektiven und innovative Ideen in den Bereich einzubringen und so dazu beizutragen, traditionelle Geschlechterrollen und Stereotypen in Frage zu stellen.

Kreativität und Ideenreichtum sind nicht nur ein Mittel, um Geschlechternormen in Frage zu stellen, sondern können Frauen im Handwerk auch größere wirtschaftliche Chancen eröffnen. Durch die Entwicklung einzigartiger und innovativer Produkte können sich Frauen auf einem überfüllten Markt abheben und ihr Einkommenspotenzial steigern.

Darüber hinaus können Kreativität und Ideenreichtum Frauen im Handwerk dabei helfen, soziale und ökologische



Herausforderungen anzugehen. Durch die Entwicklung nachhaltiger, ethischer

vertretbarer und sozial verantwortlicher Produkte können Frauen einen positiven Einfluss auf ihre Gemeinschaften ausüben und zu einer gerechteren und ausgewogeneren Gesellschaft beitragen.

Quelle: <https://unsplash.com/photos/dEcBKGZS0P8>

Thema 1.1: Einführung in Kreativität und Ideenfindung

Design Thinking, divergentes Denken und Problemlösung sind allesamt wichtige Instrumente, die Frauen im Handwerk dabei helfen können, neue Ideen zu entwickeln, Probleme zu lösen und innovative Produkte zu schaffen.

Design Thinking ist ein auf den Menschen bezogener Ansatz zur Problemlösung, bei dem Einfühlungsvermögen, Ideenfindung und Prototyping im Mittelpunkt stehen. Dabei geht es darum, die Bedürfnisse des Kunden oder Nutzers zu verstehen, mehrere Ideen zu entwickeln und Lösungen schnell zu prototypisieren und zu testen. Design Thinking kann besonders für Frauen im Handwerk nützlich sein, die Produkte schaffen wollen, die sowohl schön als auch funktional sind.

Divergentes Denken ist eine Form des kreativen Denkens, bei der mehrere Ideen entwickelt und verschiedene Möglichkeiten untersucht werden. Es wird häufig in Brainstorming-Sitzungen eingesetzt, um eine breite Palette von Ideen zu entwickeln, bevor die vielversprechendsten ausgewählt werden. Divergentes Denken kann Frauen im Handwerkssektor dabei helfen, neue und innovative Produktideen zu entwickeln, die sich in einem überfüllten Markt abheben.

Problemlösung ist der Prozess der Identifizierung und Lösung von Problemen oder Herausforderungen.

Im Handwerk können Unternehmerinnen mit einer Reihe von Herausforderungen konfrontiert werden, z. B. bei der Materialbeschaffung, der Vermarktung ihrer Produkte oder der Verwaltung ihrer Finanzen. Effektive Problemlösungskompetenz kann ihnen helfen, diese Herausforderungen zu bewältigen und Lösungen zu finden, die ihnen zum Erfolg verhelfen.

Thema 1.1: Einführung in Kreativität und Ideenfindung

Design Thinking, divergentes Denken und visuelle Problemlösungen:



Quellen: <https://unsplash.com/photos/Oalh2MojUuk>



Quellen: <https://unsplash.com/photos/UhpAf0ySwuk>



Quellen: <https://unsplash.com/photos/WbkfJ2TmSug>

Thema 1: Kreativität und Ideenfindung

Referenzen:

Conner, S. (2013). Unternehmertum und Handwerk. In S. Holt & J. Cameron (Eds.), *Entrepreneurship in the Creative Industries: An International Perspective* (S. 91-105). Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781781955630.00013>

Alaimo, E., & Kallio, K. P. (2016). Crafting a better future: Die Rolle von Kreativität und Unternehmertum in nachhaltigen Handwerksgemeinschaften. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 22(3), 423-439. <https://doi.org/10.1108/IJEBr-07-2015-0188>

Handwerk Schottland. (n.d.). Frauen im Handwerk. <https://www.craftscotland.org/about/women-in-craft>

Littrell, M. A., & Dickson, M. A. (1999). Soziale und kulturelle Einflüsse auf die Entwicklung von Kreativität im Handwerk. *Internationale Journal of Consumer Studies*, 23(4), 339-345. <https://doi.org/10.1111/j.1470-6431.1999.tb00327.x>

Schaefer, K. A. (2017). Handwerkliches Unternehmertum von Frauen auf einem globalen Markt. *Journal of Business Anthropology*, 6(1), 128-146. <https://doi.org/10.22439/jba.v6i1.5426>

Thema 1.2: Kreativitätstechniken

Kreativitätstechniken sind Methoden, die dazu dienen, die Entwicklung neuer und innovativer Ideen zu fördern. Diese Techniken können in verschiedenen Bereichen angewandt werden, auch im Unternehmertum, um Einzelpersonen dabei zu helfen, neue und kreative Lösungen für Geschäftsprobleme zu finden. Zu den gängigen Kreativitätstechniken gehören Brainstorming, Mind Mapping und visuelles Denken.

Brainstorming ist eine Technik, bei der in kurzer Zeit eine große Anzahl von Ideen ohne Kritik oder Beurteilung gesammelt wird. Mindmapping ist eine visuelle Technik, bei der ein Diagramm erstellt wird, um verschiedene Ideen und Konzepte miteinander zu verbinden. Visuelles Denken beinhaltet die Verwendung von Bildern, Symbolen und Diagrammen zur Darstellung von Ideen und Konzepten.

Analogien und Metaphern sind kreative Denkwerkzeuge, bei denen Ideen und Konzepte durch Vergleiche miteinander verbunden werden. Diese Techniken können Unternehmern helfen, Probleme und



Quellen: <https://unsplash.com/photos/F9zBvOuTHgM>

Thema 1.2: Kreativitätstechniken

Zu den gängigen Kreativitätstechniken im Bereich des Kunsthandwerks gehören:

- **Mindmapping:** Eine visuelle Technik, bei der ein Diagramm erstellt wird, um verschiedene Ideen und Konzepte im Zusammenhang mit einem Produktdesign zu verbinden.
- **Brainstorming:** Eine Technik, bei der in kurzer Zeit eine große Anzahl von Ideen ohne Kritik oder Beurteilung entwickelt wird.
- **SCAMPER:** Eine Technik, bei der verschiedene Denkstrategien auf bestehende Ideen angewendet werden, wie z. B. Ersetzen, Kombinieren, Anpassen oder Verändern.
- **Analogien:** Ein kreatives Denkwerkzeug, bei dem Vergleiche verwendet werden, um Ideen und Konzepte miteinander zu verbinden, z. B. der Vergleich eines handgefertigten Produkts mit einer natürlichen Form oder einem kulturellen Artefakt.
- **Prototyping:** Eine Technik, bei der ein Modell oder ein Muster eines Produktdesigns erstellt wird,

um es vor der endgültigen Produktion zu testen und zu verfeinern.

Thema 1.2: Kreativitätstechniken



Quellen: <https://unsplash.com/photos/kmz39UAtKZO>



Quellen: <https://www.pexels.com/photo/female-artisan-holzschale-mit-tontopf-halten-9304486/>



Quellen: <https://www.pexels.com/photo/a-woman-holding-a-candle-wick-7234644/>

Thema 1.2: Kreativitätstechniken

Referenzen:

Bocken, N. M. P., Ritala, P., & Albareda, L. (2019). Die Rolle der Innovation in der Kreislaufwirtschaft verstehen. World Scientific Book Chapters, 13-28.

Timmons, J. A., & Spinelli, S. (2012). Die Gründung neuer Unternehmen: Entrepreneurship for the 21st century. McGraw-Hill Education.

Thema 1.3: Ideenentwicklung

Bei der Ideenentwicklung im Handwerk geht es darum, kreative und innovative Ideen in praktische und erfolgreiche Geschäftsmöglichkeiten zu verwandeln. Dieser Prozess umfasst die Verfeinerung und Bewertung von Ideen, die Ermittlung von Zielmärkten, die Bewertung der Machbarkeit, die Entwicklung von Prototypen und die Durchführung von Marktforschung. Die Ideenentwicklung ist ein entscheidender Aspekt des Unternehmertums, da sie es Handwerksunternehmern ermöglicht, ihre kreativen und innovativen Ideen in rentable Unternehmungen zu verwandeln.

Im Bereich des Kunsthandwerks kann die Ideenentwicklung die Entwicklung einzigartiger und innovativer Designs, das Experimentieren mit neuen Materialien oder Techniken und die Erkundung verschiedener Möglichkeiten zur Einbeziehung traditioneller Handwerkskunst in moderne Produkte beinhalten. Zur Ideenentwicklung gehören auch die Bewertung der Marktnachfrage nach bestimmten Produkten, die Ermittlung von Kundenbedürfnissen und -präferenzen und die Schaffung von Produkten, die sowohl ästhetisch ansprechend als auch kommerziell rentabel sind.

Die erfolgreiche Entwicklung von Ideen im Bereich des Kunsthandwerks erfordert eine Kombination aus Kreativität, Innovation, Marktforschung und Geschäftssinn. Unternehmer in diesem Sektor müssen in der

Lage sein, aufkommende Trends zu erkennen, Veränderungen in den Verbraucherpräferenzen zu antizipieren und ihre Produkte und Geschäftsmodelle entsprechend anzupassen.

Thema 1.3: Ideenentwicklung

Dieses Modul konzentriert sich auf den kritischen Prozess der Auswahl und Entwicklung einer Geschäftsidee. Es gibt den Lernenden die notwendigen Instrumente und Techniken an die Hand, um ihre Ideen zu bewerten und zu verfeinern und diejenigen mit dem größten Erfolgspotenzial zu ermitteln.

1: Bewertung und Auswahl von Ideen

- Einführung in die Ideenbewertung und -auswahl
- Kriterien für die Bewertung und Auswahl von Ideen
- Methoden zur Ideenfindung und -erfassung
- Techniken zur Evaluierung und Priorisierung von Ideen
- Auswahl der besten Idee(n) für die weitere Entwicklung.

2: Entwickeln und Verfeinern einer Geschäftsidee

- Verständnis für die Bedeutung eines klaren Wertangebots
- Techniken zur Verfeinerung und Ausgestaltung einer Idee
- Erstellung eines Geschäftsplans und Ermittlung der wichtigsten Elemente
- Testen und Validieren einer Idee durch Prototyping und Experimentieren
- Entwicklung eines Minimum Viable Product (MVP)



Quellen:

<https://www.pexels.com/photo/fashion-man-person-people-6914464/>

Thema 1.3: Ideenentwicklung

3: Marktforschung und Kundenfeedback

- Verständnis für die Bedeutung von Marktforschung und Kundenfeedback
- Techniken zur Durchführung von Marktforschung und zum Einholen von Kundenfeedback
- Analysieren und Interpretieren von Daten, um fundierte Entscheidungen zu treffen
- Nutzung des Kundenfeedbacks zur Weiterentwicklung und Verbesserung von Produkten und Dienstleistungen
- Erkennen von Markttrends und Wachstumsmöglichkeiten.

Referenzen:

Blank, S. G. (2013). The startup owner's manual: Die Schritt-für-Schritt-Anleitung für den Aufbau eines großartigen Unternehmens. K & S Ranch.

Osterwalder, A., Pigneur, Y., & Clark, T. (2010). Business Model Generation: Ein Handbuch für Visionäre, Spielveränderer und Herausforderer. John Wiley & Sons.

Salimath, M. S. (2019). Entrepreneurship Development. Pearson Education India.

Thema 1.3: Ideenentwicklung

3: Marktforschung und Kundenfeedback

- Verständnis für die Bedeutung von Marktforschung und Kundenfeedback
- Techniken zur Durchführung von Marktforschung und zum Einholen von Kundenfeedback
- Analysieren und Interpretieren von Daten, um fundierte Entscheidungen zu treffen
- Nutzung des Kundenfeedbacks zur Weiterentwicklung und Verbesserung von Produkten und Dienstleistungen
- Erkennen von Markttrends und Wachstumschancen.



Quelle: <https://www.pexels.com/photo/top-view-photo-of-people-near-wooden-table-3183150/>

Thema 1.4: Ideen in die Tat umsetzen

Die Umsetzung von Ideen in die Praxis ist ein entscheidender Schritt im unternehmerischen Prozess, bei dem der Einzelne von der Idee zur Verwirklichung seiner Geschäftsidee gelangt. Im Handwerkssektor kann "Turning Ideas into Action" die Ermittlung der für eine Unternehmensgründung erforderlichen Ressourcen, die Erstellung eines Geschäftsplans und die Festlegung erreichbarer Ziele beinhalten. Dazu gehört auch das Testen der neuen Geschäftsidee durch die Entwicklung von minimal lebensfähigen Produkten und Prototypen.

Um eine Idee im Bereich des Kunsthandwerks erfolgreich in die Tat umzusetzen, müssen die Unternehmer die einzigartigen Herausforderungen und Möglichkeiten des Marktes verstehen. Sie müssen die Ressourcen ermitteln, die sie benötigen, um ihre Geschäftsidee zum Leben zu erwecken, einschließlich Rohstoffen, Ausrüstung und Finanzierung. Sobald diese Ressourcen ermittelt sind, können die Unternehmer mit der Erstellung eines detaillierten Geschäftsplans beginnen und sich erreichbare Ziele setzen.

Zu den Techniken für die Umsetzung und Erprobung einer neuen Geschäftsidee im Bereich des

Kunsthandwerks können Marktforschung und -tests, Prototyping und Feedback von potenziellen Kunden gehören. Unternehmer müssen möglicherweise auch ihre Marketing- und Markenstrategien entwickeln, um ihre Zielgruppe zu erreichen und sich von der Konkurrenz abzuheben.

Thema 1.4: Ideen in die Tat umsetzen

Sobald Sie Ihre Geschäftsidee entwickelt und verfeinert haben, ist es an der Zeit, sie in die Tat umzusetzen. Dieses Modul führt Sie durch den Prozess der Ermittlung der Ressourcen, die Sie zur Gründung Ihres Unternehmens benötigen, der Erstellung eines Geschäftsplans und der Festlegung von Zielen sowie der Umsetzung und Prüfung Ihrer neuen Geschäftsidee.

1. Ermittlung der für die Gründung eines Unternehmens erforderlichen Ressourcen

Bevor Sie Ihre Geschäftsidee in die Tat umsetzen können, müssen Sie die Ressourcen ermitteln, die Sie für die Verwirklichung benötigen. Dies kann alles umfassen, von physischen Ressourcen wie Material und Ausrüstung bis hin zu finanziellen Ressourcen wie Startkapital und Finanzierung.

2. Erstellung eines Geschäftsplans und Festlegung von Zielen

Sobald Sie die benötigten Ressourcen ermittelt haben, ist es wichtig, einen Geschäftsplan zu erstellen und Ziele für Ihr neues Unternehmen festzulegen. Ein Geschäftsplan ist ein schriftliches Dokument, das Ihre Unternehmensziele, Strategien und potenziellen Herausforderungen darlegt. Er kann Ihnen helfen, die Finanzierung zu sichern und Sie bei der Gründung und dem Wachstum Ihres Unternehmens auf Kurs zu halten. Neben der Erstellung eines Geschäftsplans ist es auch wichtig, sich Ziele für Ihr Unternehmen

zu setzen. Ziele können Ihnen dabei helfen, konzentriert und motiviert zu bleiben, während Sie auf den Aufbau eines erfolgreichen Unternehmens hinarbeiten. Ihre Ziele sollten spezifisch, messbar, erreichbar, relevant und zeitlich befristet sein.

Thema 1.4: Ideen in die Tat umsetzen

3. Techniken zur Umsetzung und Prüfung einer neuen Geschäftsidee

Die Umsetzung und Erprobung Ihrer neuen Geschäftsidee kann ein anspruchsvoller und spannender Prozess sein. Es ist wichtig, einen Plan zu haben, um Ihre Produkte oder Dienstleistungen zu testen, Kundenfeedback zu sammeln und bei Bedarf Anpassungen vorzunehmen.



Quelle:
<https://www.pexels.com/photo/photo-of-frauen-bei-der-versammlung-3810792/>



Quelle:
<https://unsplash.com/photos/tLG2hcpITZE>



Quelle:
<https://unsplash.com/photos/HJckKnwCXxQ>

Thema 1.5: Unternehmerische Denkweise

Unternehmerisches Denken ist ein wesentliches Attribut für jeden Unternehmer. Sie bezieht sich auf eine Reihe von Einstellungen, Verhaltensweisen und Werten, die es dem Einzelnen ermöglichen, unternehmerische Chancen zu erkennen und zu verfolgen. Im Handwerkssektor kann eine unternehmerische Denkweise Handwerkern helfen, ihre Kreativität und Leidenschaft in ein erfolgreiches Unternehmen zu verwandeln.

Unternehmerisches Denken bedeutet, dass man in der Lage ist, neue Chancen zu erkennen, kreativ zu denken, kalkulierte Risiken einzugehen und angesichts von Herausforderungen belastbar zu sein. Dazu gehört auch ein tiefes Verständnis des Marktes und der Zielgruppe und die Fähigkeit, sich an veränderte Umstände anzupassen.

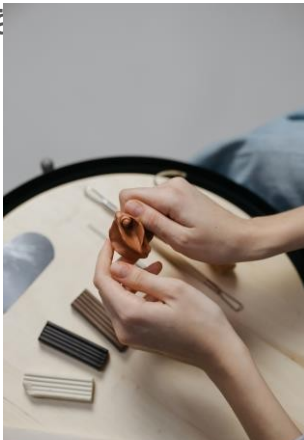


Quelle: <https://www.pexels.com/photo/woman-in-grau-beschichtetes-haltendes-weiÙes-Druckerpapier-7413909/>

Thema 1.5: Unternehmerische Denkweise

Im Handwerk können Handwerker eine unternehmerische Denkweise entwickeln, indem sie ständig nach neuen Ideen und Inspirationen suchen, offen für Feedback und Kritik sind und die Initiative ergreifen, um neue Fähigkeiten und Techniken zu erlernen. Sie können auch davon profitieren, sich mit anderen Handwerkern und Unternehmern zu vernetzen, an Branchenveranstaltungen und Workshops teilzunehmen und sich über Trends und bewährte Verfahren in der Branche auf dem Laufenden zu halten.

Die Entwicklung einer unternehmerischen Denkweise erfordert Zeit und Mühe, ist aber eine entscheidende Komponente für den Aufbau eines erfolgreichen Handwerksbetriebs. Durch die Kultivierung einer unternehmerischen Denkweise können Kunsthandwerker ihre Leidenschaft und Kreativität in ein profitables und rentables Unternehmen verwandeln.



Quelle: <https://www.pexels.com/photo/a-person-holding-a-brown-clay-6757750/>

Thema 2: Geschäftsmodell-Innovation

Geschäftsmodellinnovation in der Handwerksbranche bedeutet, neue und einzigartige Wege zu finden, um den Kunden einen Mehrwert zu bieten und gleichzeitig die Rentabilität und Nachhaltigkeit des Unternehmens sicherzustellen. Im Kontext des Kunsthandwerks könnte dies bedeuten, innovative Wege der Rohstoffbeschaffung zu finden, den Produktionsprozess zu optimieren, neue und einzigartige Produktlinien zu kreieren und kreative Wege für die Vermarktung und den Verkauf der Produkte an die



Kunden zu finden.

Quelle: <https://www.pexels.com/photo/photo->

of-people-doing-handshakes-3183197/

Thema 2: Geschäftsmodell-Innovation

Der Schwerpunkt dieses Moduls liegt auf der Einführung der Studierenden in das Konzept der Geschäftsmodellinnovation und in die Instrumente und Techniken, die zur Entwicklung innovativer Geschäftsmodelle eingesetzt werden können. Das Modul könnte Themen abdecken wie:

- Verständnis der Bedeutung von Geschäftsmodellinnovationen im Handwerksbereich
- Einführung in verschiedene Arten von Geschäftsmodellen und deren Vor- und Nachteile
- Werkzeuge und Techniken für die Innovation von Geschäftsmodellen, wie Design Thinking und Lean Startup Methodik
- Identifizierung der wichtigsten Werttreiber für Handwerksbetriebe und Entwicklung innovativer Lösungen zu deren Bewältigung
- Entwicklung und Erprobung neuer Geschäftsmodelle durch Experimentieren und Iteration.

Thema 2: Geschäftsmodell-Innovation



Geschäftsmodellinnovation (BMI) ist der Prozess der Entwicklung eines neuen oder einzigartigen Geschäftsmodells, um einen Mehrwert für die Kunden zu schaffen und einen Mehrwert für das Unternehmen selbst zu erzielen. Im Handwerkssektor kann BMI bedeuten, traditionelle Modelle zu überdenken und neue Wege zu erkunden, um Kunden zu erreichen und Einnahmen zu erzielen. Im Folgenden finden Sie einige Schritte zur Umsetzung von BMI im Handwerksbereich:

Quelle:

<https://www.pexels.com/photo/close-up-of-beer-bottles-on-wood-315658/>

Thema 2: Geschäftsmodell-Innovation



Quelle: <https://unsplash.com/photos/NDLLFxTElrU>

- Identifizieren Sie das aktuelle Geschäftsmodell: Der erste Schritt der BMI besteht darin, das aktuelle Geschäftsmodell zu analysieren und seine Stärken und Schwächen zu ermitteln. Dies wird helfen, Bereiche zu identifizieren, die verbessert oder innoviert werden müssen.
- Ermittlung der Kundenbedürfnisse: Für die Entwicklung eines neuen Geschäftsmodells ist es wichtig, die Bedürfnisse und Vorlieben der Zielkunden zu verstehen. Dies kann die Durchführung von Marktforschung, Umfragen oder Fokusgruppen beinhalten, um Informationen zu sammeln.
- Neue Ideen generieren: Sobald die Kundenbedürfnisse ermittelt sind, können Brainstorming-Sitzungen durchgeführt werden, um neue Ideen für Geschäftsmodelle zu entwickeln. Dabei können

verschiedene Einnahmequellen,
Vertriebskanäle und
Marketingstrategien untersucht werden.

Thema 2: Geschäftsmodell-Innovation

- Bewerten Sie die besten Ideen und wählen Sie sie aus: Nachdem eine Liste potenzieller Ideen erstellt wurde, ist es wichtig, jede einzelne zu bewerten und die beste Option auszuwählen. Dazu kann es gehören, die Machbarkeit jeder Idee zu analysieren, die potenziellen Auswirkungen auf Umsatz und Rentabilität zu berücksichtigen und das Risiko zu bewerten.
- Entwickeln Sie einen Prototyp: Sobald ein Geschäftsmodell ausgewählt wurde, ist es wichtig, einen Prototyp oder ein Minimum Viable Product (MVP) zu entwickeln, um es zu testen. Dies kann bedeuten, dass eine kleine Version des neuen Geschäftsmodells erstellt und mit einer kleinen Gruppe von Kunden getestet wird.
- Testen und verfeinern: Nach dem Testen des Prototyps ist es wichtig, das Feedback der Kunden einzuholen und das Geschäftsmodell gegebenenfalls zu verfeinern. Dies kann Änderungen am Produkt, der Preisgestaltung, den Vertriebskanälen oder der Marketingstrategie beinhalten.
- Umsetzen: Sobald das neue Geschäftsmodell verfeinert und getestet wurde, kann es in größerem Umfang umgesetzt werden. Dies kann die Einführung eines neuen Produkts oder einer neuen Dienstleistung, die Expansion in neue Märkte oder die Einführung neuer Vertriebskanäle beinhalten.

Thema 2: Geschäftsmodell-Innovation

Referenzen:

Candi, M., Natawidjaja, R., & Mubarok, Z. (2019). Business Model Innovation on Indonesian Creative Industry: A Study on Small Medium Enterprises of Handicraft. *Journal of Economics and Business Research*, 5(2), 61-70.

Adekunle, D. (2020). Die Erforschung von Geschäftsmodellinnovationen als Instrument für Wettbewerbsvorteile in der nigerianischen Modebranche. *Zeitschrift für Modemarketing und -management: Eine internationale Zeitschrift*, 24(4), 566-580.

Rizky, I. S., & Sari, E. K. (2020). Business Model Innovation in the Handicraft Industry of Indonesia. In 1st International Conference on Arts and Creativity (ICAC 2019) (S. 33-36). Atlantis Press.

Liao, T. F., & Chang, Y. C. (2017). Geschäftsmodellinnovation für nachhaltiges Wachstum der Kultur- und Kreativwirtschaft. *Nachhaltigkeit*, 9(9), 1567.

Cui, Y., Li, L., & Xiao, S. (2019). Die Forschung zur Geschäftsmodellinnovation in der Kultur- und Kreativwirtschaft. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 5(3), 54.

Thema 3: Marketing und Markenbildung

Marketing und Branding sind wichtige Bestandteile der unternehmerischen Fähigkeiten, die dem Einzelnen helfen, seine Produkte oder Dienstleistungen zu vermarkten, sich von der Konkurrenz abzuheben und ein starkes Markenimage zu schaffen. Diese Fähigkeiten sind wesentlich für den Erfolg in der Geschäftswelt und können Unternehmern helfen, ihre Zielgruppe zu erreichen und ihre Ziele zu verwirklichen.

Zum Marketing gehört es, die Bedürfnisse und Wünsche der Kunden zu ermitteln und zu verstehen, Produkte oder Dienstleistungen zu entwickeln, die diese Bedürfnisse erfüllen, und diese Produkte oder Dienstleistungen über verschiedene Kanäle wie soziale Medien, E-Mail-Marketing, Werbung und Öffentlichkeitsarbeit bei den Zielkunden zu bewerben. Effektive Marketingstrategien können Unternehmern dabei helfen, neue Kunden zu gewinnen, bestehende Kunden zu binden und den Umsatz zu steigern.



Quelle:

<https://www.pexels.com/photo/text-on-white-paper-7661590/>

Thema 3: Marketing und Markenbildung

Beim Branding hingegen geht es darum, eine einzigartige Identität für ein Unternehmen oder ein Produkt zu schaffen, die es von der Konkurrenz abhebt. Dies kann die Schaffung eines einprägsamen Logos, die Entwicklung eines einheitlichen visuellen Stils und die Vermittlung einer klaren Botschaft darüber, wofür die Marke steht, beinhalten. Eine starke Marke kann Unternehmern helfen, Vertrauen bei ihren Kunden



aufzubauen und eine treue Anhängerschaft zu gewinnen.

Quelle: <https://www.pexels.com/photo/branding-und-marketing-text-auf-einer-weissen->

oberflaeche-7661185/

Thema 3: Marketing und Markenbildung

Marketing und Markenbildung sind entscheidende Aspekte des Unternehmertums, die für Frauen im Handwerkssektor besonders wichtig sind. Unternehmerinnen in diesem Bereich stehen oft vor besonderen Herausforderungen in Bezug auf Marktzugang, Preisgestaltung und Markenbildung, die ihren Erfolg einschränken können.

Wirksame Marketingstrategien für handgefertigte Produkte können die Nutzung sozialer Medien, E-Commerce-Plattformen und lokaler Märkte beinhalten. Zu den Markenstrategien kann die Schaffung einer einzigartigen Markenidentität gehören, z. B. ein eigener Stil oder eine Produktlinie, die bei den Kunden Anklang findet und das Unternehmen von der Konkurrenz abhebt.

Darüber hinaus kann der Aufbau eines starken Netzwerks und von Beziehungen zu den Kunden ein wichtiger Teil des Marketings und der Markenbildung für Unternehmerinnen im Kunsthandwerkssektor sein. Dies kann die Teilnahme an lokalen Veranstaltungen, die Zusammenarbeit mit anderen Unternehmen und Kunsthandwerkern und den Austausch mit Kunden über Feedback und soziale Medien beinhalten.



Quelle: <https://www.pexels.com/photo/a-woman-in-beige-blazer-blicken-auf-die-Frau-im-gelegten-blazer-bei-der-zusammen-planung-7707017/>

Thema 3: Marketing und Markenbildung

Referenzen:

Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). Marketing Management. Pearson Education Limited.

Keller, K. L. (2013). Strategisches Markenmanagement: Aufbau, Messung und Verwaltung des Markenwerts. Pearson Education Limited.

Aaker, D. A. (1996). Aufbau starker Marken. Free Press.

Kruja, D., & Gjergji, T. (2019). Marketing in der Handwerksbranche. Journal of Economics and Business Research, 5(1), 1-11.

Kim, Y. K., & Park, S. (2020). Eine explorative Studie zum Branding von handgefertigten Waren: Focused on brand
Bewusstsein, Loyalität und Identität. Mode und Textilien, 7(1), 1-18.

Zulkafli, A. H., Ariffin, M. K. A. M., & Asman, N. F. (2021). Marketingstrategien für Unternehmerinnen in der Handwerksbranche. International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences,

11(2), 151-161.

Thema 4: Verkauf und Kundendienst

Verkauf und Kundendienst sind wichtige Fähigkeiten für jeden Unternehmer, unabhängig von der Branche, in der er tätig ist. Im Handwerkssektor, wo die Produkte oft einzigartig und individuell sind, können der Aufbau enger Beziehungen zu den Kunden und ein hervorragender Service entscheidend für den Erfolg sein.

Verkaufskompetenz bedeutet, die Bedürfnisse der Kunden zu verstehen, die Vorteile Ihres Produkts oder Ihrer Dienstleistung zu vermitteln, Preise und Bedingungen auszuhandeln und Geschäfte abzuschließen. Zu den Fähigkeiten im Kundenservice gehören das Zuhören und das Eingehen auf Kundenanliegen, die Betreuung nach dem Kauf und die Pflege von Kundenbeziehungen, um Wiederholungsaufträge und positive Empfehlungen zu fördern.



Quelle:

https://unsplash.com/photos/Kz8nHVg_tGI

Thema 4: Verkauf und Kundendienst

Im Bereich Verkauf und Kundendienst im Rahmen der unternehmerischen Fähigkeiten sollen die Lernenden die folgenden Kompetenzen entwickeln:

- Verständnis der Kundenbedürfnisse und -präferenzen
- Effektive Kommunikation und Verhandlungstechniken
- Aufbau und Pflege von Kundenbeziehungen
- Umgang mit Kundenfeedback und Beschwerden
- Entwicklung von Strategien zur Unterstützung des Kundendienstes

Anhand von praktischen Beispielen und interaktiven Aktivitäten können die E-Kurse den Lernenden helfen, die Fähigkeiten und das Selbstvertrauen zu entwickeln, die sie für eine erfolgreiche Tätigkeit im Verkauf und Kundendienst im Handwerk benötigen.

Thema 4: Verkauf und Kundendienst



Quelle:

https://unsplash.com/photos/FIPc9_VocJ4

Thema 4: Verkauf und Kundendienst

Verkauf und Kundendienst sind entscheidende Komponenten jedes unternehmerischen Vorhabens, auch im Bereich des Kunsthandwerks. Als Unternehmerinnen in diesem Sektor ist es wichtig zu wissen, wie man seine Produkte effektiv vermarktet und verkauft und wie man einen erstklassigen Kundenservice bietet, um Kundenzufriedenheit und -treue zu gewährleisten.

- Verkauf und Kundendienst im Handwerksbereich für Unternehmerinnen umfassen:
- Verstehen Sie Ihren Zielmarkt: Es ist wichtig zu wissen, wer Ihre potenziellen Kunden sind, was sie suchen, und wie man sie durch gezielte Marketingmaßnahmen erreichen kann.
- Schaffung einer starken Markenidentität: Eine starke Markenidentität kann dazu beitragen, dass sich Ihre Produkte von denen der Wettbewerber unterscheiden und bei den Kunden einen unvergesslichen Eindruck hinterlassen.

Thema 4: Verkauf und Kundendienst

- Entwicklung wirksamer Verkaufsstrategien: Dazu gehören die Festlegung der richtigen Preisstrategie, das Verständnis des Verkaufszyklus und die Ermittlung der besten Kanäle, um Kunden zu erreichen.
- Hervorragender Kundenservice: Der Kundenservice ist entscheidend für die Kundenbindung und ein positives Word-of-Mouth-Marketing. Dazu gehört alles, von der prompten Beantwortung von Kundenanfragen bis zur professionellen und zeitnahen Bearbeitung von Problemen oder Beschwerden.
- Aufbau von Beziehungen zu Kunden: Der Aufbau von Kundenbeziehungen durch persönlichen Service, Folgekommunikation und Sonderaktionen kann dazu beitragen, die Markentreue zu stärken und das Wiederholungsgeschäft zu steigern.

Thema 4: Verkauf und Kundendienst



Quelle: <https://www.pexels.com/photo/delighted-junge-asiatische-frauen-waehlen-becher-im-modernen-shop-5710148/>



Quelle: <https://unsplash.com/photos/5fNmWej4tAA>

Thema 4: Verkauf und Kundendienst

Inhalt / Bild Link

Thema 5: Finanzmanagement

Unternehmertum ist mit finanziellen Risiken und Chancen verbunden. Um als Unternehmer erfolgreich zu sein, müssen Sie über ein solides Verständnis des Finanzmanagements verfügen. In diesem Modul werden wir die Grundlagen des Finanzmanagements erkunden, einschließlich Budgetierung, Buchhaltung, Jahresabschlüsse und Finanzierungsquellen.

Das Finanzmanagement ist ein entscheidender Aspekt des Unternehmertums, da die effektive Verwaltung der finanziellen Ressourcen kann den Unterschied zwischen Erfolg und Misserfolg in einem Unternehmen ausmachen.

Finanzmanagementkenntnisse sind für Unternehmer unerlässlich, um ihre Finanzen effektiv zu verwalten und fundierte Entscheidungen über ihr Unternehmen zu treffen. Diese Fähigkeiten umfassen:

Thema 5: Finanzmanagement

1. Budgetierung: Die Erstellung eines Budgets ist ein wichtiger Teil des Finanzmanagements. Dabei werden die Einnahmen und Ausgaben eines Unternehmens über einen bestimmten Zeitraum, z. B. einen Monat oder ein Jahr, geschätzt und die Ressourcen entsprechend zugewiesen.
2. Buchhaltung: Unternehmer müssen die Grundprinzipien der Buchhaltung verstehen, um den Überblick über ihre Finanzen zu behalten, einschließlich der Aufzeichnung von Transaktionen, der Erstellung von Jahresabschlüssen und der Analyse von Finanzdaten.
3. Cashflow-Management: Die Verwaltung des Cashflows ist für kleine Unternehmen von entscheidender Bedeutung, da sie sicherstellt, dass genügend Geld vorhanden ist zur Deckung der Ausgaben und für Investitionen in Wachstumschancen zur Verfügung.
4. Finanzielle Vorausschau: Bei der Finanzprognose geht es um die Vorhersage künftiger Einnahmen und Ausgaben auf der Grundlage von historischen Daten und Markttrends. Dies hilft Unternehmern, fundierte Entscheidungen über Investitionen und Geschäftsabläufe zu treffen.
5. Finanzanalyse: Die Analyse von Finanzdaten hilft Unternehmern, Stärken und Schwächen ihres Unternehmens zu erkennen und strategische Entscheidungen zur Verbesserung der Leistung zu treffen.

Thema 5: Finanzmanagement



Quelle: <https://www.pexels.com/photo/person-holding-black-calculator-while-using-laptop-8296981/>



Quelle: <https://www.pexels.com/photo/colleagues-standing-in-white-long-sleeve-shirts-discussing-and-reading-a-financial-report-8297478/>

Thema 5: Finanzmanagement

Referenz:

- Morris, M., Kuratko, D. F., & Covin, J. G. (2011). Unternehmerische Initiative und Innovation. Cengage Learning.
- Finanzmanagement für kleine Unternehmen: <https://www.sba.gov/business-guide/manage-your-business/financing-options/financial-management-small-business>
- Finanzmanagement in kleinen Unternehmen: <https://www.investopedia.com/terms/s/small-business-financial-management.asp>
- Finanzmanagement für Unternehmer: <https://www.forbes.com/sites/allbusiness/2018/03/18/financial-management-for-entrepreneurs/?sh=21f65c4f4dd4>

Thema 6: Führung und Teammanagement

Führungs- und Teammanagementfähigkeiten sind im Unternehmertum unerlässlich, da sie dazu beitragen, ein kohärentes und motiviertes Team zu bilden, das gemeinsam an der Erreichung der Unternehmensziele arbeiten kann. Im Handwerk sind Führungs- und Teammanagementfähigkeiten entscheidend für den Erfolg eines Unternehmens.

Zu den Schlüsselkompetenzen, die für eine wirksame Führung und Teamleitung im Unternehmertum erforderlich sind, gehören:

- **Kommunikation:** Effektive Kommunikation ist eine wesentliche Voraussetzung für den Aufbau eines starken Teams und die Erreichung der Unternehmensziele. Unternehmer sollten in der Lage sein, ihrem Team ihre Visionen, Ziele und Erwartungen klar zu vermitteln und Feedback und Vorschläge entgegenzunehmen.
- **Delegation:** Unternehmer sollten in der Lage sein, Aufgaben und Zuständigkeiten wirksam zu delegieren und sicherzustellen, dass jedes Teammitglied seine Rolle und die damit verbundenen

Erwartungen genau kennt.

Thema 6: Führung und Teammanagement

- Lösung von Konflikten: Konflikte sind in jedem Team unvermeidlich, und es liegt in der Verantwortung der Führungskraft, Konflikte anzusprechen und zu lösen, bevor sie eskalieren. Unternehmer sollten in der Lage sein, Meinungsverschiedenheiten zu schlichten und Lösungen zu finden, die für beide Seiten vorteilhaft sind.
- Motivation: Ein motiviertes Team ist produktiver und engagierter, was zum Erfolg des Unternehmens beitragen kann. Unternehmer sollten in der Lage sein, ihr Team zu inspirieren und zu motivieren und ihre Bemühungen und Erfolge anzuerkennen und zu belohnen.
- Entscheidungsfindung: Unternehmer müssen schnell und effektiv Entscheidungen treffen, oft unter Druck. Sie sollten in der Lage sein, Informationen zu analysieren, potenzielle Risiken zu erkennen und fundierte Entscheidungen zu treffen, die dem Unternehmen zugute kommen.

Thema 6: Führung und Teammanagement

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass Führungs- und Teammanagementfähigkeiten im Unternehmertum, insbesondere im Handwerkssektor, von entscheidender Bedeutung sind. Effektive Kommunikation, Delegation, Konfliktlösung, Motivation und Entscheidungsfindung sind Schlüsselkompetenzen, die Unternehmer beherrschen müssen, um ein erfolgreiches Unternehmen aufzubauen.



Quelle:



<https://unsplash.com/photos/bzqU01v-G54>

Quelle:

<https://unsplash.com/photos/7e2pe9wjL9M>

Thema 6: Führung und Teammanagement

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass Führungs- und Teammanagementfähigkeiten im Unternehmertum, insbesondere im Handwerkssektor, von entscheidender Bedeutung sind. Effektive Kommunikation, Delegation, Konfliktlösung, Motivation und Entscheidungsfindung sind Schlüsselkompetenzen, die Unternehmer beherrschen müssen, um ein erfolgreiches Unternehmen aufzubauen.

Thema 6: Führung und Teammanagement

Referenzen:

- Northouse, P. G. (2018). Leadership: Theory and Practice. Sage Publications.
- Kotter, J. P. (1996). Leading change. Harvard Business Press.
- Tuckman, B. W. (1965). Developmental sequence in small groups. Psychological Bulletin, 63(6), 384-399.
- Belbin, R. M. (2010). Teamrollen bei der Arbeit. Routledge.
- Lencioni, P. (2012). Der Vorteil: Warum organisatorische Gesundheit alles andere in der Wirtschaft übertrumpft. John Wiley & Sons.
- Goleman, D. (1998). Was macht eine Führungskraft aus? Harvard Business Review, 76(6), 93-102.
- Collins, J. (2001). Von gut zu großartig: Warum manche Unternehmen den Sprung schaffen und andere nicht. HarperBusiness.
- Pink, D. H. (2009). Antrieb: Die überraschende Wahrheit darüber, was uns motiviert. Penguin.
- Kouzes, J. M., & Posner, B. Z. (2017). The leadership challenge: How to make extraordinary things happen in organizations. John Wiley & Sons.
- Adair, J. (2011). Effektive Führung: Wie man eine erfolgreiche Führungskraft wird. Pan Macmillan.

Thema 7: Vernetzung und Zusammenarbeit

Die Fähigkeit zur Vernetzung und Zusammenarbeit ist für Unternehmer unerlässlich, um Beziehungen, Partnerschaften und Allianzen aufzubauen, die ihnen zum Erfolg ihrer Unternehmungen verhelfen können. Diese Fähigkeiten umfassen die Fähigkeit, sich effektiv zu vernetzen, potenzielle Kooperationspartner zu identifizieren und Partnerschaften zu fördern, von denen beide Seiten profitieren können.

Networking beinhaltet den Aufbau und die Pflege von Beziehungen zu Personen, die Zugang zu Ressourcen, Informationen und Möglichkeiten bieten können. Die Fähigkeit zur Zusammenarbeit beinhaltet die effektive Zusammenarbeit mit anderen, um gemeinsame Ziele zu erreichen, sei es durch Partnerschaften, Joint Ventures oder andere Formen der Kooperation.



Quelle:

https://unsplash.com/photos/376KN_ISpIE

Thema 7: Vernetzung und Zusammenarbeit

Zu den Schlüsselkompetenzen im Zusammenhang mit der Vernetzung und Zusammenarbeit im Unternehmertum gehören:

- **Kommunikationsfähigkeiten:** Unternehmer müssen in der Lage sein, effektiv mit einer Vielzahl von Interessengruppen zu kommunizieren, darunter potenzielle Mitarbeiter, Kunden, Investoren und Mitarbeiter.
- **Aufbau von Beziehungen:** Der Aufbau und die Pflege enger Beziehungen zu den wichtigsten Interessengruppen ist für den Erfolg eines Unternehmers unerlässlich. Dazu gehört es, Vertrauen aufzubauen, Interesse an anderen zu zeigen und auf ihre Bedürfnisse einzugehen.
- **Netzwerkarbeit:** Networking beinhaltet den Aufbau von Beziehungen zu einem breiten Spektrum von Personen, die Zugang zu Ressourcen, Informationen und Möglichkeiten bieten können, die Unternehmern zum Erfolg verhelfen können.

Thema 7: Vernetzung und Zusammenarbeit

- Kollaboration: Bei der Zusammenarbeit geht es darum, effektiv mit anderen zusammenzuarbeiten, um gemeinsame Ziele zu erreichen. Dazu gehört es, Vertrauen zu entwickeln, flexibel zu sein und effektiv zu kommunizieren.
- Lösung von Konflikten: Konflikte sind in jeder Kooperationsbeziehung unvermeidlich, und Unternehmer müssen in der Lage sein, Konflikte effektiv zu bewältigen, um sicherzustellen, dass Partnerschaften produktiv und nachhaltig sind.
- Strategisches Denken: Die Fähigkeit zur Vernetzung und Zusammenarbeit erfordert strategisches Denken, um potenzielle Partner zu ermitteln, Möglichkeiten zu bewerten und wirksame Partnerschaften zu entwickeln, von denen beide Seiten profitieren können.

Thema 7: Vernetzung und Zusammenarbeit



Quelle: <https://unsplash.com/photos/-uHVRvDr7pg>



Quelle: <https://unsplash.com/photos/n95VMLxqM2I>

Thema 7: Vernetzung und Zusammenarbeit

Referenz:

Northouse, P. G. (2018). Leadership: Theory and practice. Sage Publications.

Pearce, J. A., & Robinson Jr, R. B. (2017). Strategisches Management: Formulation, implementation, and control. McGraw-Hill Education.

Zahra, S. A., Wright, M., & Abdelgawad, S. G. (2014). Kontextualisierung und die Weiterentwicklung der Entrepreneurship-Forschung. *International Small Business Journal*, 32(5), 479-500.

H., & Wu, Y. J. (2016). Soziale Netzwerke, Sozialkapital und das Erkennen unternehmerischer Chancen. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 40(4), 889-910.

Lernaktivität 1: Titel

Bildung Ziel	Art der Tätigkeit	Inhalt	Zusätzliche Materialien
Die Teilnehmer lernen wie zu generieren Geschäftsideen zu entwickeln und zu bewerten, indem sie Kreativitätstechniken und Fähigkeiten zur kritischen Bewertung einsetzen.	Individuelle Übung	Die Teilnehmer werden auf ihre Fähigkeit geprüft, Ideen zu entwickeln und zu bewerten, indem sie Kreativitätstechniken und kritische Bewertungsfähigkeiten einsetzen. Zusätzlich werden die Teilnehmer auf ihre Fähigkeit geprüft, in einer Gruppe zusammenzuarbeiten und zu präsentieren ihre Ideen wirksam zu vertreten.	K.A.

Bewertung

Frage 1:

Was ist der Hauptzweck der Marktforschung und der Einholung von Kundenfeedback?

- a) Steigerung der Mitarbeiterproduktivität
- b) Ermittlung von Markttrends und Wachstumschancen
- c) Organisation von Büroveranstaltungen und Partys
- d) Verbesserung der Finanzberichterstattung des Unternehmens

Richtige Antwort: b) Ermittlung von Markttrends und Wachstumschancen.

Frage 2:

Welchen Zweck erfüllt die Erstellung eines Geschäftsplans und die Festlegung von Zielen für ein neues Unternehmen?

- a) Sicherung der Finanzierung für das Unternehmen
- b) Organisation von Büroveranstaltungen und Partys
- c) Ermittlung von Markttrends und Wachstumschancen
- d) Steigerung der Mitarbeiterproduktivität

Richtige Antwort: a) Um die Finanzierung des Unternehmens zu sichern und das Unternehmen in der Anfangs- und Wachstumsphase auf Kurs zu halten.

Frage 3:

Was bedeutet unternehmerisches Denken für Kunsthandwerkerinnen und Kunsthandwerker?

- a) Ausschließlich auf Kreativität und Leidenschaft setzen
- b) Übermäßiges Eingehen von Risiken ohne Planung
- c) Erkennen neuer Möglichkeiten und kreatives Denken
- d) Widerstand gegen Veränderungen und neue Umstände

Richtige Antwort: c) Erkennen neuer Möglichkeiten und kreatives Denken, um ihre Kreativität und Leidenschaft in ein erfolgreiches Unternehmen zu verwandeln.

Frage 4:

Was beinhaltet die Geschäftsmodellinnovation im Kontext des Handwerks?

- a) Ausschließlich auf Rentabilität und Nachhaltigkeit ausgerichtet
- b) Verwendung traditioneller Methoden zur Beschaffung von Rohstoffen
- c) Nachahmung bestehender Produktlinien von Wettbewerbern
- d) Schaffung neuer und einzigartiger Möglichkeiten zur Schaffung von Mehrwert für die Kunden

Richtige Antwort: d) Schaffung neuer und einzigartiger Möglichkeiten, den Kunden einen Mehrwert zu bieten

Frage 5:

Welche der folgenden Aussagen über Marketing und Markenbildung im unternehmerischen Kontext ist zutreffend?

- a) Marketing und Markenbildung sind für den Erfolg in der Geschäftswelt nicht unerlässlich.
- b) Diese Fähigkeiten können Unternehmern helfen, ihr Zielpublikum zu erreichen und ihre Ziele zu verwirklichen.
- c) Beim Marketing geht es in erster Linie darum, die Strategien der Wettbewerber zu kopieren.
- d) Branding ist nur für etablierte Unternehmen relevant, nicht für Start-ups.

Richtige Antwort: b) Diese Fähigkeiten können Unternehmern helfen, ihr Zielpublikum zu erreichen und ihre Ziele zu verwirklichen.

Frage 6:

Welcher der folgenden Punkte ist ein wesentlicher Aspekt des Finanzmanagements für Unternehmer?

- a) Erstellung eines Geschäftsplans
- b) Abhalten von Betriebsfeiern
- c) Durchführung von Marktforschung
- d) Cashflow-Management

Richtige Antwort: d) Cashflow-Management