

Einkünfte diversifizieren

Leitfaden für unterrepräsentierte Gründerinnen und

Sektor

Unternehmertum

Kategorie

Strategie für Unternehmenswachstum

Zeitraumen

4-6 Wochen

Lernergebnisse



- Bedeutung der Diversifizierung von Einnahmequellen.
- Sekundäre Einnahmequellen identifizieren.
- Entwicklung von Preisstrategien
- Gewinnen Sie Sicherheit beim Aufzeigen der Rentabilität und bei der Anpassung von Angeboten.
- Aufbau eines nachhaltigen Einnahmemodells zur Verringerung des finanziellen Risikos.

Benötigte Materialien



- Arbeitsblatt zum Brainstorming von Einnahmequellen
- Leitfaden für Marktforschung und Bedarfsermittlung
- Vorlagen für die Preisstrategie
- Blatt zum Aufzeigen der Rentabilität
- Fallstudien zur erfolgreichen Diversifizierung der Einnahmen

Beschreibung der Aktivität



Die Teilnehmer werden mehrere Einnahmequellen untersuchen und umsetzen, um die finanzielle Belastbarkeit zu erhöhen. Das Modul umfasst die Identifizierung von Sekundärprodukten oder -dienstleistungen, die Prüfung der Nachfrage durch Pilotprogramme und die Entwicklung von Preisstrategien. Die Teilnehmer werden ihre Rentabilität aufzeigen, ihren Ansatz mithilfe von Daten verfeinern und ihre Erfahrungen in Diskussionen mit anderen Teilnehmern austauschen, um ein nachhaltiges Geschäftswachstum zu erzielen.

Geeignet für:

- Unterrepräsentierte Startup-Gründer
- Unternehmer
- Fachleute aus der Wirtschaft

Leitfaden für Moderatoren



- Geben Sie einen Überblick über die Vorteile und Risiken der Einnahmediversifizierung.
- Leiten Sie die Teilnehmer beim Brainstorming und Testen neuer Umsatzideen an.
- Förderung einer strategischen Preisgestaltung auf der Grundlage der Marktnachfrage.
- Bieten Sie bewährte Verfahren an, um die Rentabilität aufzuzeigen und das Angebot zu verfeinern.
- Feedback zu den Einnahmestrategien und zu finanziellen Nachhaltigkeit geben.

Anweisungen für die Teilnehmer



- Identifizieren Sie potenzielle Nebenprodukte oder Dienstleistungen, die Ihr Geschäft ergänzen.
- Testen Sie die Nachfrage mit einem kleinen Start- oder Pilotprogramm.
- Entwickeln Sie Preisstrategien für jede Einnahmequelle.
- Aufzeigen der Rentabilität und Verfeinerung der Angebote auf der Grundlage von Datenerkenntnissen.
- Tauschen Sie die wichtigsten Erkenntnisse und Strategien mit Gleichgesinnten aus, um gemeinsam zu lernen.

Nachbesprechung und Assessment



- Vor welchen Herausforderungen standen Sie bei der Erschließung neuer Einnahmequellen?
- Wie hat sich das Kundenfeedback auf Ihre Strategie g ausgewirkt?
- Wie zuversichtlich sind Sie, dass Sie mehrere Einnahmequellen aufrechterhalten können?
- Was sind Ihre nächsten Schritte zur Optimierung der Umsatzdiversifizierung?

Hintergrundwissen für diesen Bereich



"Mehrere Einkommensströme"

Robert G. Allen

- "Das schlanke Startup" von Eric Ries
- "Profit zuerst" von Mike Michalowicz
- Fallstudien zu diversifizierten Geschäftsmodellen

Schritt für Schritt:



1. Identifizierung potenzieller sekundärer Produkte oder Dienstleistungen.
2. Testen Sie die Nachfrage mit einem kleinen Start- oder Pilotprogramm.
3. Entwickeln Sie Preisstrategien für jede Einnahmequelle.
4. Aufzeigen der Rentabilität und Verfeinerung der Angebote.



Was es tut

Dieses Projekt wurde mit Unterstützung der Europäischen Kommission finanziert. Die Verantwortung für diese Veröffentlichung (Mitteilung) trägt allein der Verfasser; die Kommission übernimmt keine Verantwortung für die weitere Verwendung der darin enthaltenen Angaben. In Übereinstimmung mit der neuen Datenschutz-Grundverordnung (GDPR) weisen wir darauf hin, dass die Partnerschaft Ihre personenbezogenen Daten nur im alleinigen Interesse und zum Zweck des Projekts und ohne Beeinträchtigung Ihrer Rechte verarbeiten wird.

Hilft Ihnen, mehrere Einnahmequellen zu erschließen.