

Identifizieren und Pitchen einer neuen Geschäftsmöglichkeit:

Unit 3

Identifizieren einer neuen Geschäftsmöglichkeit

[Name of Facilitator Here]



GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING



Überblick

- ◆ Ziele und Lernergebnisse
- ◆ Vorbereiten
- ◆ Entwicklung eines Pitches
- ◆ Ein effektiver Pitch
- ◆ Zusammenfassung



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Gesamtziel

◆ Das Hauptziel dieses Workshops ist es:

Überprüfung wie man anderen eine Gelegenheit für ein neues nachhaltiges Unternehmen, oder ein Projekt in einem bestehenden nachhaltigen Unternehmen, bietet.



Erasmus+



Lernergebnisse

- ◆ Am Ende des Workshops besitzen Sie folgende Kenntnisse:
- ◆ Verstehen Sie die Vorgehensweise im Zusammenhang mit einem effektiven Auftreten
- ◆ Sie sind in der Lage einen Plan für eine neue Geschäftsmöglichkeit zu entwickeln.
- ◆ Sie sind in der Lage einen Beitrag für eine neue Geschäftsmöglichkeit zu entwickeln.





GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING



Der Lernprozess

- ◆ Einige Anregungen
- ◆ Gruppenarbeit
- ◆ Individuelle Reflexion
- ◆ und lernen sowie Spaß haben.



Erasmus+



GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING



Szeneneinstellung

- ◆ Ein wichtiger Schritt, um bei der Gründung und Entwicklung eines nachhaltigen Unternehmens von der Idee zum Handeln zu gelangen, ist die Fähigkeit, die Schlüsselemente des Geschäftsmodells anderen effektiv zu präsentieren.
- ◆ Häufig scheitern Unternehmen nicht an der Realisierbarkeit der Geschäftsidee, sondern an der Unfähigkeit des Einzelnen, die Idee effektiv bei anderen zu vermarkten.
- ◆ In der Lage sein, einen Pitch für eine neue Geschäftsgelegenheit zu entwickeln?



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Szeneneinstellung



Source: <https://www.youtube.com/watch?v=mXytRC0k-K8>



Erasmus+



Szeneneinstellung

- ◆ Was macht einen schlechten Pitch aus?
- ◆ Identifizieren Sie in kleinen Gruppen die Merkmale einer ungünstigen Pitches
- ◆ Identifizieren Sie ein Bild oder eine Darstellung, das zusammenfasst was ein schlechtes Verkaufsgespräch für Sie bedeutet?



GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING



Entwicklung eines Pitches

- ◆ Es gibt eine Reihe von Fragen, die im Zusammenhang mit dem Format des Pitches und seiner Präsentation zu klären sind.
- ◆ Es ist wichtig Zeit in die Erforschung der verschiedenen Möglichkeiten, eine Idee zu präsentieren, zu investieren und eine schlüssige Vorgehensweise zu entwickeln, die mit einem effektiven Pitch verbunden ist.
- ◆ Dies ist jetzt besonders wichtig, da es verschiedene Möglichkeiten gibt eine Geschäftsidee an andere weiterzugeben.



Erasmus+



GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING



Entwicklung eines Pitches

- ◆ Traditionell hätte das Pitching einer Idee, das Schreiben eines Konzepts und dann die Diskussion des Konzepts bei einem Treffen mit einem externen Interessenvertreter wie der Bank erfordert.
- ◆ Technologische Entwicklungen, Wettbewerbe für Geschäftsideen und Fernsehsendungen haben jedoch gezeigt, dass es verschiedene Möglichkeiten gibt eine Idee anderen zu präsentieren.



Entwicklung eines Pitches

- ◆ Verschiedene Möglichkeiten, eine Idee zu präsentieren, beinhalten:
 - Der Einsatz von Twitter, um eine Geschäftsidee mit 140 Zeichen zusammenzufassen.
 - Ein fünf- bis zehnminütiges Video, das die Chancen, Ideen und Geschäftsmodelle zusammenfasst.
 - Ein fünfminütiger Pitch vor einem Investorengremium in dem Sie Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung vorstellen.
 - Eine PowerPoint-Präsentation beschreibt die wichtigsten Aspekte des Geschäftsmodells und seiner Entwicklung.
 - Ein detaillierter Businessplan





Ein effektiver Pitch (1)

- ◆ **Zu den Schlüsselementen eines effektiven Pitches gehören:**
- ◆ Verstehen Sie Ihr Zielgruppe. - sowohl in Bezug auf ihre Bedürfnisse als auch auf den Stil der Pitches.
- ◆ Die Dreierregel Versuchen Sie nicht, in der Zeit, die Sie haben, zu viel zu behandeln, da sich das Gehirn immer nur an so viel erinnern kann.
- ◆ Nachweis von Veränderungsprozessen zeigen, Sie dass Sie Forschung betrieben haben und die Idee weiterentwickelt wurde.
- ◆ Die Bedeutung des Leistungsversprechens - die Verbindung zwischen Bedarf, Wert und Handlung herstellen



Ein effektiver Pitch (2)

◆ **Zu den Schlüsselementen eines effektiven Pitches gehören:**

- ◆ Nachweis über ein Verständnis für die Merkmale und Bedürfnisse der Zielgruppen
- ◆ Seien Sie mit Ihren Finanzen zufrieden - es wird anderen das Vertrauen geben, dass Sie die Dynamik des Unternehmens verstehen.
- ◆ Vorausschauendes Denken - der Pitch sollte nicht nur die aktuelle Vision für das Unternehmen widerspiegeln, sondern auch die Pläne für die kommenden 12 bis 18 Monate.
- ◆ Außerdem müssen Sie mit der Präsentation des Pitches vertraut sein - Übung ist hier wichtig!



GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING



Ein effektiver Pitch : Aktivität



Erasmus+



GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING



Ein effektiver Pitch : Aktivität

- ◆ **Die Problematik der Lebensmittelabfälle**
- ◆ Ungefähr ein Drittel aller weltweit produzierten Lebensmittel wird nie konsumiert.
- ◆ Dafür gibt es eine Vielzahl von Gründen - ein wesentliches Element sind Lebensmittelabfälle.
- ◆ Lebensmittelabfälle sind Lebensmittel, die für den menschlichen Verzehr geeignet sind und absichtlich entsorgt werden.



GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING



Ein effektiver Pitch: Aktivität

- ◆ **Die Problematik der Lebensmittelabfälle**
- ◆ Wir werfen immer wieder einwandfreies Essen weg - beispielsweise werden in Großbritannien jedes Jahr über 10 Millionen Tonnen Lebensmittel eingelagert. Das entspricht etwa 25 Prozent der Wochengeschäfte für die Haushalte.
- ◆ Gleichzeitig nimmt jedoch die Nutzung von „Tafel“-Geschäften zu.



Erasmus+



GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING



Ein effektiver Pitch : Aktivität

- ◆ **Die Problematik der Lebensmittelabfälle**
- ◆ Im Vereinigten Königreich fallen schätzungsweise 10 Millionen Tonnen Lebensmittel- und Getränkeabfälle pro Jahr nach der landwirtschaftlichen Erzeugung an, von denen 60 Prozent vermieden werden könnten. Dies hat schwerwiegende wirtschaftliche, ökologische und soziale Folgen und Auswirkungen.
- ◆ Weltweit macht das Methangas aus Lebensmittelabfällen in Deponien sieben Prozent der gesamten Treibhausgasemissionen aus.



GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING



Ein effektiver Pitch : Aktivität

- ◆ **Eine Aktivität:**
- ◆ Entwickeln Sie in kleinen Gruppen so viele Geschäftsideen wie möglich, um das Problem der Lebensmittelabfälle in fünf Minuten zu lösen.
- ◆ Dann einigen Sie sich auf eine Idee für ein neues Projekt aus dem Brainstorming.
- ◆ Entwicklung eines fünfminütigen Pitches für ein Investorenpanel - Dies sollte zwischen 30-45 Minuten dauern.



Ein effektiver Pitch : Aktivität

- ◆ Der Pitch sollte die folgenden Punkte berücksichtigen:
 - Das Leistungsversprechen
 - Die wichtigsten Zielgruppen der Kunden
 - Die Kanäle, über die diese Kundengruppen erreicht werden sollen.
 - Die Art der Beziehung, die Sie zu Ihren Kunden haben würden.
- ◆ **Erinnern Sie sich an die Dreierregel in Ihrem Pitch.**



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Ein effektiver Pitch: Aktivität



What is OLIO?

[Our story](#)

[Our impact](#)

[The team](#)

[Testimonials](#)

[Supporters](#)

[Media coverage](#)

[Awards & nominations](#)

SAASHA CELESTIAL-ONE AND TESSA COOK, CO-FOUNDERS OF OLIO

What is OLIO?

OLIO connects neighbours with each other and with local businesses so surplus food can be shared, not thrown away. This could be food nearing its sell-by date in local stores, spare home-grown vegetables, bread from your baker, or the groceries in your fridge when you go away. For your convenience, OLIO can also be used for non-food household items too.

OLIO is super easy! To make an item available, simply open the app, add a photo, description, and when and where the item is available for pick-up.

” 81% of us would be happy to receive food from a neighbour

- Hubbub

Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Zusammenfassung

- ◆ Es gibt verschiedene Möglichkeiten Ihre Idee anderen mitzuteilen - es geht nicht nur darum, einen umfangreichen Businessplan zu schreiben.
- ◆ Es ist wichtig, Zeit in die Entwicklung eines effektiven Pitches zu investieren.
- ◆ Denken Sie an die " Dreierregel " - versuchen Sie nicht, das Gegenüber zu „überladen“.
- ◆ Seien Sie begeistert über Ihre Idee und Ihr Geschäft.



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Danke!

Für weitere Informationen

Besuchen Sie die Website
Green-entrepreneurship.online



Erasmus+