

Bewusstsein für ein nachhaltiges Unternehmen schaffen: Sitzung 1 Bewusstsein schaffen- was ist das?

Name des Moderators hier einfügen



GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING



Übersicht

- ◆ Ziele und Lernergebnisse
- ◆ Zu Beginn
- ◆ Was ist das?
- ◆ Die Unternehmensumwelt und Kunden verstehen
- ◆ Was ist dein Wertversprechen?
- ◆ Die Bedürfnisse deiner Kunden verstehen
- ◆ Zusammenfassung



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Gesamtziel

- ◆ Das Gesamtziel dieses Workshops ist:

Vorzustellen, was mit der Steigerung der Bekanntheit für nachhaltige Unternehmen gemeint ist

- ◆ Auf diese Weise wird der Workshop euch befähigen: (i) zu reflektieren, inwieweit das Steigern der Bekanntheit für das Geschäft dazu beiträgt, das Wertversprechen des Unternehmens zu übermitteln und (ii) Bedürfnisse und Wünsche eurer Kunden zu verstehen



Erasmus+



GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING



Lernergebnisse

- ◆ Am Ende des Workshops werden Sie:
 - ◆ Verstehen, was mit der Steigerung der Bekanntheit, im Kontext des Beginnens und Entwickelns eines nachhaltigen Unternehmens, gemeint ist
 - ◆ die Auswirkungen auf die Unternehmensumgebung durch die Entwicklung von Werteverprechen verstehen
 - ◆ in der Lage sein, Markt- und Kundenbedürfnisse zu analysieren



Erasmus+



GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING



Der Lernprozess

- ◆ Ein paar zu vermittelnde Inhalte
- ◆ Gruppenarbeit
- ◆ Individuelle Reflexion
- ◆ ... und Lernen und Spaß



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Zu Beginn...

- ◆ Eine kurze Frage:
- ◆ **Was bedeutet für Sie
Bekanntheitssteigerung beim Aufbau und
Managen eines nachhaltigen Unternehmens**
- ◆ Teilen Sie Ihre Gedanken mit dem Rest der
Gruppe



Erasmus+



GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING

“

Was ist das?

The process by which companies create value for customers and build strong customer relationships in order to capture value from customers in return (Kotler and Armstrong, 2015, S. 29)

The management process responsible for identifying, anticipating and satisfying customer requirements profitably (Chartered Institute of Marketing)



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**

“

Was ist das?

Marketing is all about getting more customers to buy more, more often and ideally at higher prices. However, hiding behind your broken CRM systems (does yours work, really?) sending your broken emails to improve your broken customer transactions is not the way (Craven, 2015)



GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING



Was ist das?

- ◆ Die Aktivitäten, die unternommen werden, um die Unternehmensbekanntheit zu erhöhen, werden allgemein als Marketing bezeichnet.
- ◆ Unterschiede zwischen Marketing und Verkauf
- ◆ Marketing als Schnittstelle vs. Marketing als Aufgabe
- ◆ Die Notwendigkeit, den Kunden zu verstehen



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Was ist das?

◆ **Aktivität**

◆ Vergleichen und stellen Sie die Marketingaktivitäten eines kleinen nachhaltigen Unternehmens mit denen eines großen nachhaltigen Unternehmens, auf Grundlage sekundärer Quellen (z. B. Marketingmaterialien, Webseiten, Inhalte auf Social Media), gegenüber

◆ Identifizieren sie drei Gemeinsamkeiten und Unterschiede



Erasmus+



GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING



Ein paar Fragen..

- ◆ Schlüsselfragen:

- ◆ Warum sollten Leute bei Ihnen kaufen, wenn sie auch bei der Konkurrenz einkaufen können?
- ◆ Was unterscheidet Ihr Unternehmen von anderen?
- ◆ Was denken Kunden von Ihnen und Ihrem Unternehmen?
- ◆ Geben Sie Ihren Kunden das, was sie heute wollen? Und was ist mit morgen?



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Das Unternehmensumfeld verstehen

- ◆ Um ein nachhaltige Unternehmen zu starten oder zu entwickeln, werden Sie ein Netzwerk von Stakeholderbeziehungen managen müssen

- ◆ Dieses Netz von Beziehungen ist Ihr Unternehmensumfeld oder “Tätigkeits”-umfeld (Rosenbusch et al., 2013)



Erasmus+



GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING



Das Unternehmensumfeld verstehen

- ◆ Verständnis über Ihren Tätigkeitsbereichs ist wichtig, weil:
 - ◆ Höhere Grade an Ungewissheit und Veränderung im Unternehmensumfeld herrschen, die beides hervorbringen können, Chancen und Herausforderungen für neue und bestehende nachhaltige Unternehmen
 - ◆ Die Trends, die wir sehen, werden die Bedürfnisse und Nachfrage der Kunden gestalten
 - ◆ Es ist wichtig, jegliche Überraschungen zu vermeiden, da diese teuer sein können



Das Unternehmensumfeld verstehen

Push – examples of change which threaten the business



Pull – examples of change which offer opportunities

Your customers start thinking your product and service offerings are old-fashioned

You find new ways to do things better

Your 'star' products and services reach the end of their life cycle

New markets want your products

Competitors do what you do better or more cheaply

You find ways to do new things

Your customers' requirements change

New techniques change what you can do

New products and services make yours unnecessary

Government policy offers incentives and subsidies

Regulation increases your costs





**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Das Unternehmensumfeld verstehen

- ◆ Es gibt eine Vielzahl von Tools, die genutzt werden können, um ein Verständnis für das Unternehmensumfeld zu erhalten
- ◆ Das meist genutzte Tool ist der PEST(LE)-Rahmen
- ◆ PESTLE – Politisches, Wirtschaftliches (Economic), Soziales, Technologisches , Legales, Umfeld (Environment)



Das Unternehmensumfeld verstehen

◆ Aktivität:

- ◆ In Gruppen von 3 bis 4 Personen vervollständigen Sie eine PESTLE Analyse des Unternehmensumfeldes für nachhaltige Unternehmen in [Land des Workshops]
- ◆ Auf Grundlage Ihrer Analyse, identifizieren Sie die Schlussfolgerungen für den Start und die Entwicklung eines nachhaltigen Unternehmens
- ◆ Fassen Sie die Schlüsselthematiken in einer formlosen Präsentation zusammen



GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING



Den Kunden verstehen

- ◆ Verschiedene Kundentypen - aktuelle, künftige, verlorene
- ◆ Unterschiede zwischen Notwendigkeiten und Bedarfen
- ◆ *Notwendigkeit* kann als ein Zustand gefühlten Mangels definiert werden (Maslow, 1943)
- ◆ *Bedarfe* sind eine Form der menschlichen Bedürfnisse, die durch die hiesige Kultur und individuelle Persönlichkeiten geformt werden



Erasmus+



GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING



Den Kunden verstehen

- ◆ Für gewöhnlich wählen Kunden aus einer enormen Vielfalt von Produkten und Dienstleistungen, um Nöte und Bedarfe zu befriedigen
- ◆ Es sind diese Bedürfnisse, die durch Marketingangebote erfüllt werden
- ◆ Es ist wichtig, Produkte und Dienstleistungen auf Kundengruppen auszurichten, die die selben Nöte und Bedarfe haben
- ◆ Wenn ein Unternehmen angibt, auf jeden zu zielen, dann zielt dieses auf niemanden



Erasmus+



GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING



Den Kunden verstehen

- ◆ Der Prozess der Identifikation und Einteilung des Marktes in Kundensegmente wird *Marktsegmentierung* genannt

- ◆ Der Markt kann auf Basis verschiedener Kriterien definiert oder segmentiert werden:
 - ◆ Geografie
 - ◆ Demografien
 - ◆ Institutionen
 - ◆ Verhalten
 - ◆ Lebensweisen



Erasmus+



GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING



Den Kunden verstehen

- ◆ Es gibt eine Vielzahl verfügbarer Studien, die den Markt für nachhaltige Unternehmen segmentiert haben
- ◆ Diese beinhalten:
 - ◆ Green and Ethical Segmentation – Call Credit
 - ◆ Green Marketing Action Framework – Yankelovich
 - ◆ Three Shades of Green – Green America, Association for Enterprise Opportunity and EcoVentures International



GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING



Den Kunden verstehen

◆ **Aktivität:**

- ◆ Reflektieren Sie das Potenzial aktueller Kunden Ihres Unternehmens:
- ◆ Identifizieren Sie Gruppierungen oder Segmente von Kunden und Ihre Bedürfnisse
- ◆ Bewerten Sie das Ausmaß, zu dem Ihre Marketingaktivität (informal und formal) die Bedürfnisse der verschiedenen Gruppierungen trifft/ treffen wird



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Entwickeln Ihres Wertversprechens










The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

On:

Iteration:

<p>Key Partners</p>  <p>Who are our Key Partners? Who are our key suppliers? Which Key Resources are we acquiring from partners? Which Key Activities do partners perform?</p>	<p>Key Activities</p>  <p>What Key Activities do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue streams?</p>	<p>Value Propositions</p>  <p>What value do we deliver to the customer? Which one of our customer's problems are we helping to solve? What bundles of products and services are we offering to each Customer Segment? Which customer needs are we satisfying?</p>	<p>Customer Relationships</p>  <p>What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them? Which ones have we established? How are they integrated with the rest of our business model? How costly are they?</p>	<p>Customer Segments</p>  <p>For whom are we creating value? Who are our most important customers?</p>
<p>Key Resources</p>  <p>What Key Resources do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue Streams?</p>	<p>Channels</p>  <p>Through which Channels do our Customer Segments want to be reached? How are we reaching them now? How are our Channels integrated? Which ones work best? Which ones are most cost-efficient? How are we integrating them with customer routines?</p>	<p>Cost Structure</p>  <p>What are the most important costs inherent to our business model? Which Key Resources are most expensive? Which Key Activities are most expensive?</p>	<p>Revenue Streams</p>  <p>For what value are our customers really willing to pay? For what do they currently pay? How are they currently paying? How would they prefer to pay? How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues?</p>	



GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING



Entwickeln Ihres Werteversprechens

- ◆ Ein Positionierungs-Statement ist ein kurzer Satz oder Ausdruck, mit dem Sie den Kern Ihrer Werte durch Ihr Unternehmen vermitteln

- ◆ Bezogen auf die Entwicklung des Geschäftsmodells wird dieses Positionierungsstatement als Werteverprechen bezeichnet(Osterwalder und Pigneur, 2010)



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Entwickeln Ihres Wertversprechens

OLIO ABOUT FOOD WASTE GET INVOLVED CHARITABLE FUNDRAISING SHOP BLOG FAQs

JOIN THE FOOD SHARING REVOLUTION

OLIO is a free app connecting people with their neighbours and with local shops so surplus food and other items can be shared, not thrown away.

If you love food, hate waste, care about the environment or want to connect with your community, OLIO is for you.

Available on the iPhone **App Store** ANDROID APP ON **Google play**





GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING



Entwickeln Ihres Werteversprechens

"Tinder for beards" - CNBC

[Log in](#) [Sign up](#) [Blog](#) [Media kit](#)



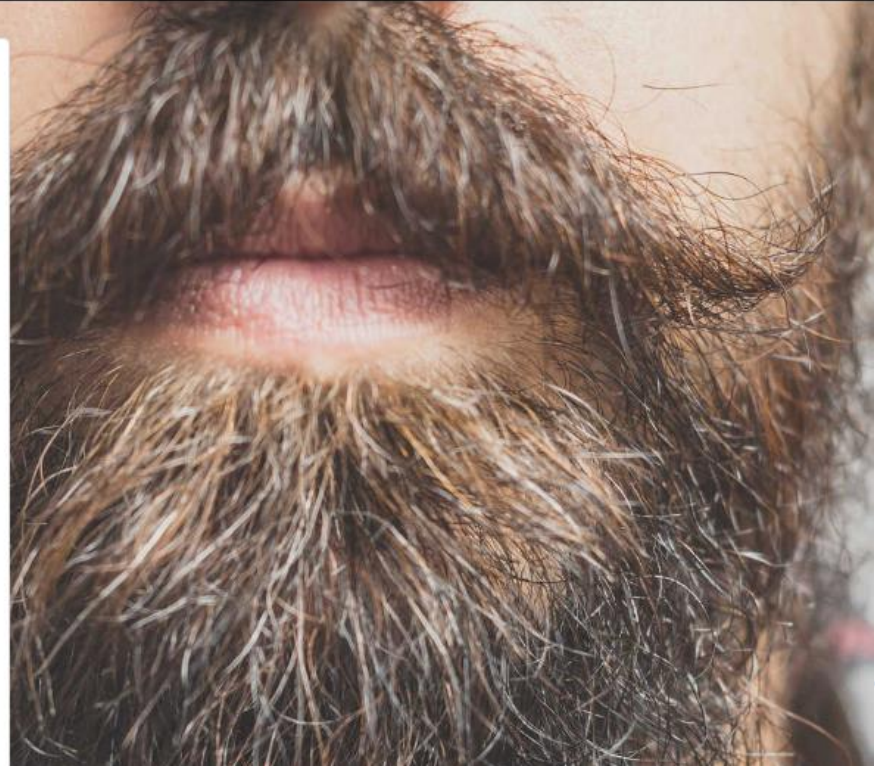
Connecting those with beards to those
who want to stroke beards.

Create your free account today

Do you have a beard?

yes

no





GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING

Entwickeln Ihres Werteversprechens

◆ **Aktivität:**

◆ Wie würden Sie das Werteversprechen Ihres nachhaltigen Unternehmens anderen Personen erklären?

◆ Welchen Wert übermitteln Sie ihren Kunden?



GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING



Zusammenfassung

- ◆ Marketing wird im allgemeinen genutzt, um die Aktivitäten zu bezeichnen, welche das Bewusstsein für das Unternehmen erhöhen
- ◆ Bedeutung, die Trends im Unternehmensumfeld zu verstehen
- ◆ Die Zentralität des Kunden
- ◆ Die Notwendigkeit, ein klares Werteversprechen für Ihr Unternehmen zu entwickeln, welches die Vernetzung zwischen dem Unternehmenswert und den Kundenbedürfnissen ermöglicht



Erasmus+



GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING



Hausaufgabe

- ◆ Nutzen Sie einen der Segmentierungsrahmen, um die Bedürfnisse und Erfahrungen Ihrer aktuellen/ potenziellen Kundensegmente zu verstehen

- ◆ Entwickeln Sie eine Zusammenfassung ,die mit anderen beim nächsten Workshop geteilt werden kann



GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING



Danke!

Für weitere Informationen

Besuchen Sie die Webseite
Green-entrepreneurship.online



Erasmus+