

## Hinweise zur Arbeit mit dem Poster „Unser Geschäftsmodell (Canvas)“ und den Fragekarten

Das Poster ist ein Instrument zur Entwicklung eines Geschäftsmodells mit Schülerinnen und Schülern. Es beinhaltet neun Felder mit Kategorien, die auch für die Erstellung eines Businessplans von Bedeutung sind (z. B. Ressourcen, Kundenbeschreibung, Preiskalkulation). Die Felder werden beim Canvas allerdings nur stichpunktartig und mithilfe von Haftnotizen oder mit Bleistift ausgefüllt, damit flexibel Änderungen vorgenommen werden können.

Zum Vorgehen: Das Poster „Unser Geschäftsmodell (Canvas)“ ist für die Arbeit in Gruppen von maximal 15 Personen geeignet. Voraussetzung für die Bearbeitung des Posters ist, dass eine Geschäftsidee vorliegt, für die ein Geschäftsmodell erstellt werden soll. Jede Schülergruppe erhält ein Poster, die neun Fragekarten sowie einen Block mit Haftnotizen und Stifte. Pro Gruppe moderiert eine Person, indem sie die Impulsfragen auf den Karten vorliest. Bis zu zwei Gruppenmitglieder notieren die Antworten der Gruppe in Stichworten auf den Haftnotizen und kleben diese auf das entsprechende Feld. Hierfür werden ca. 45 Minuten Zeit benötigt. Die Lehrkraft kann die Zeit vorgeben und jeweils nach 5 Minuten für alle Gruppen einen Wechsel ansagen, damit das darauf folgende Feld bearbeitet wird. Die Verlagerung von Haftnotizen auf andere Felder bzw. Ergänzungen auf Feldern, die bereits bearbeitet wurden, ist jederzeit möglich.

Die Arbeit mit dem Poster kann sowohl an Projekttagen, in Workshops als auch im Schulunterricht durchgeführt werden. Für die Bearbeitung im Unterricht empfiehlt sich eine Doppelstunde.

### 1. Geschäftsidee/Skizze

- Was ist unser Angebot? Was kann man bei uns erwerben?
- Auf welches Bedürfnis reagieren wir mit unserem Angebot?
- Welchen Nutzen haben potenzielle Kund\*innen (Mitschüler\*innen, Lehrkräfte etc.) von dem Angebot?
- Wodurch zeichnet sich unser Angebot aus?
- Wie könnte eine Skizze des Angebots aussehen?

## 2. Erste Arbeitsschritte

- Was müssen wir tun, um mit dem Projekt beginnen zu können?
- Welche organisatorischen Schritte sind für die Umsetzung der Geschäftsidee notwendig?

© kobra.net 2020

CC BY SA 3.0 DE Schule mit Unternehmergeist der kobra.net GmbH 2020

## 3. Ressourcen

- Welche Fähigkeiten und Kenntnisse bringen wir für die Umsetzung mit?
- Welche Mittel und Möglichkeiten stehen uns zur Verfügung?
- Können wir Dinge leihen oder Hilfe von Eltern/Freund\*innen in Anspruch nehmen?
- Welche Informationen und Ressourcen benötigen wir noch?
- Welche Partner könnten Unterstützung bieten?

© kobra.net 2020

CC BY SA 3.0 DE Schule mit Unternehmergeist der kobra.net GmbH 2020

## 4. Konkurrenzbeschreibung

- Wer sind die wichtigsten Wettbewerber in Bezug auf unsere Geschäftsidee?
- Welche ähnlichen Angebote können Menschen in Anspruch nehmen?
- Welche Stärken und Schwächen haben die Konkurrenzangebote (in Bezug auf Qualität, Preis, Verfügbarkeit etc.)?

© kobra.net 2020

CC BY SA 3.0 DE Schule mit Unternehmergeist der kobra.net GmbH 2020

## 5. Kundenbeschreibung

- Wer ist unsere Zielgruppe?
- Welche Bedürfnisse hat die Zielgruppe?
- Welche Erwartungen haben die Kund\*innen an unser Angebot?

© kobra.net 2020

CC BY SA 3.0 DE Schule mit Unternehmergeist der kobra.net GmbH 2020

## 6. Preiskalkulation

- Welche Dinge müssen wir einkaufen? Was bezahlen wir dafür?
- Wie viel Geld müssen wir für die Erstellung eines einzelnen Angebots (Stückpreis) ungefähr einplanen?
- Wie viel kosten vergleichbare Angebote der Konkurrenz?
- Wie viele Personen könnten wir durchschnittlich pro Tag/Woche/Monat erreichen?
- Welchen Preis sind unsere Kund\*innen bereit zu zahlen?

© kobra.net 2020

CC BY SA 3.0 DE Schule mit Unternehmergeist der kobra.net GmbH 2020

## 7. Kundenansprache

- Wie erfahren unsere Kund\*innen von dem Angebot?
- Über welche Kommunikationswege erreichen wir unsere Kund\*innen am besten? Wie (mit welchem Medium) werben wir für das Angebot?
- Welche Kommunikationswege sind am kostengünstigsten?
- Wie kann der Kontakt zur Zielgruppe aufrechterhalten werden?

© kobra.net 2020

CC BY SA 3.0 DE Schule mit Unternehmergeist der kobra.net GmbH 2020

## 8. Vertriebswege

- Wie, wo und wann kann das Angebot gekauft werden?
- Welche Vertriebswege sind für uns am kostengünstigsten?

© kobra.net 2020

CC BY SA 3.0 DE Schule mit Unternehmergeist der kobra.net GmbH 2020

## 9.1. Unternehmensname

### Tipps zur Entwicklung eines Unternehmensnamens

- Ein guter Unternehmensname ist kurz, einfach auszusprechen und einprägsam.
- Der Name steht in engem Zusammenhang mit den Produkten oder der Dienstleistung.
- Er ist ansprechend für die ermittelte Zielgruppe.
- Es dürfen keine geschützten Markennamen anderer Unternehmen verwendet werden.

© kobra.net 2020

CC BY SA 3.0 DE Schule mit Unternehmergeist der kobra.net GmbH 2020

## 9.2. Unternehmenslogo

### Tipps zur Entwicklung eines Logos

- Die Farbwahl sollte den Charakter der Geschäftsidee berücksichtigen. Eine Beschränkung auf bis zu drei Farben wird empfohlen.
- Das Logo kann aus einem Symbol bestehen oder aus einer Kombination von Bild und Schrift. Der Text sollte kurz und einprägsam sein.
- Symbole und Schrift sollten noch gut erkennbar sein, wenn man sie digital verkleinert oder vergrößert.

© kobra.net 2017

CC BY SA 3.0 DE Schule mit Unternehmergeist der kobra.net GmbH 2020