Graphical user interface

Description automatically generated

**EMINENT Arbeitsbuch für Lernende**

Zur Verwendung im Rahmen von CURRICULUM UND

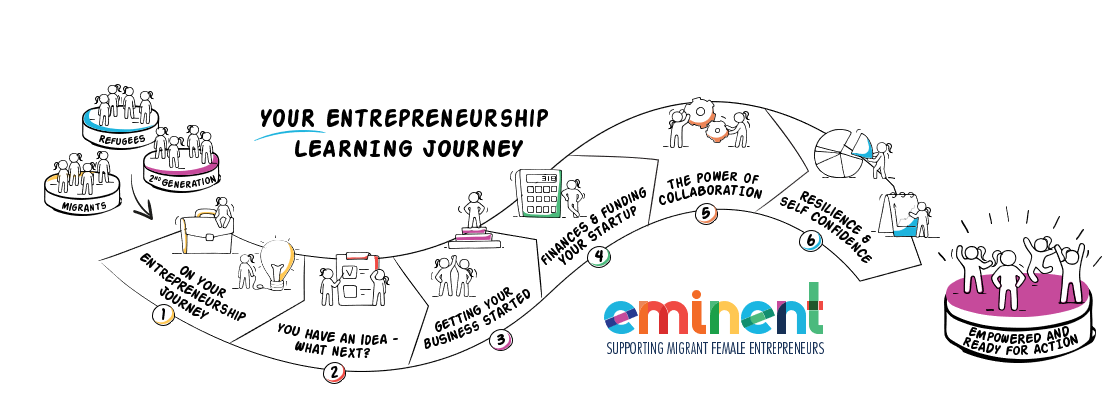
OPEN EDUCATIONAL RESOURCES

Graphical user interface

Description automatically generated

Dieses Projekt wurde mit Unterstützung der Europäischen Kommission finanziert. Die Verantwortung für den Inhalt dieser Veröffentlichung trägt allein der Verfasser, die Kommission haftet nicht für die weitere Verwendung der darin enthaltenen Angaben.

BITTE NUTZE DIESES ARBEITSBUCH, UM DIE WICHTIGSTEN LERNINHALTE AUS UNSEREM KURS ZU ERFASSEN - UNSERE KOSTENLOSEN INHALTE KÖNNEN HIER HERUNTERGELADEN WERDEN: [KURSLEHRPLAN UND MATERIALIEN - Eminent Projekt](https://www.eminentproject.eu/course-curriculum-and-classroom-materials-de/)



Diskutiere mit Gleichgesinnten in unserer geschlossenen EMINENT-Facebook-Gruppe. Sie dient als sicherer Ort, um sich über deine Chancen und Herausforderungen, Freuden und Bedenken auszutauschen.

Schritt 1 auf deinem Weg zum Unternehmertum Als potenzielle Unternehmerin mit Migrationshintergrund solltest du die Grundlagen des Unternehmertums kennenlernen

Seiten 11 - 12: NUTZE DEINE LEIDENSCHAFT

Lerne Anna kennen: [Anna Nooshin](https://www.youtube.com/watch?v=iaNwKbR5av0) - Vom Flüchtling zur Unternehmerin[[1]](#footnote-1)

Schau dir ihre Story an: [https://youtu.be/iaNwKbR5av0](https://youtu.be/iaNwKbR5av0%20)

Besuche ihre Website: [annanina (anna-nina.nl)](https://www.anna-nina.nl/en/products/1/jewellery)

Seite 15: ZEIT ZUM AKTIVEN NACHDENKEN

1. Frag dich, ob du:

* eine Geschäftsidee hast, die dir im Kopf und im Herzen herumgeistert?
* die kreative Kontrolle über deinen idealen Lebensstil haben willst?
* aus der Not heraus ein Unternehmen gründen möchtest? Kannst du zum Beispiel aufgrund persönlicher Umstände keine Angestellte sein?
* ein Unternehmen gründen möchtest, weil du dich für eine bestimmte Sache engagieren willst?

2. Wie viele verschiedene Unternehmerinnen mit Migrationshintergrund kennst du?

Erstelle eine Liste mit den Namen von den verschiedenen lokalen Unternehmen, die du kennst und die von Frauen verschiedener Nationalitäten geführt werden. Vorbilder sind so wichtig für die Entscheidung, ein eigenes Unternehmen zu gründen - denn was wir nicht sehen, können wir nicht sein.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Seite 16: HÖRE DIR DEN STARTUPS WITHOUT BORDERS PODCAST AN

Wir lieben diese inspirierende Podcast-Serie über migrantisches Unternehmertum. Einiges davon kann ein wenig hochtrabend sein, aber wenn man sich darauf einlässt, erhält man interessante Informationen und Geschichten von Unternehmern mit Bezug zu Flucht und Migration. Viele von ihnen sind weiblich und können als Vorbilder und Fallbeispiele für angehende Entrepreneure dienen. Jede Woche werden neue Episoden ausgestrahlt.

Schritt 1: Gehe dafür auf <https://startupswb.com/podcast>

Schritt 2: Klicke auf die Schaltfläche "Podcast", um eine beliebige Episode anzuhören.

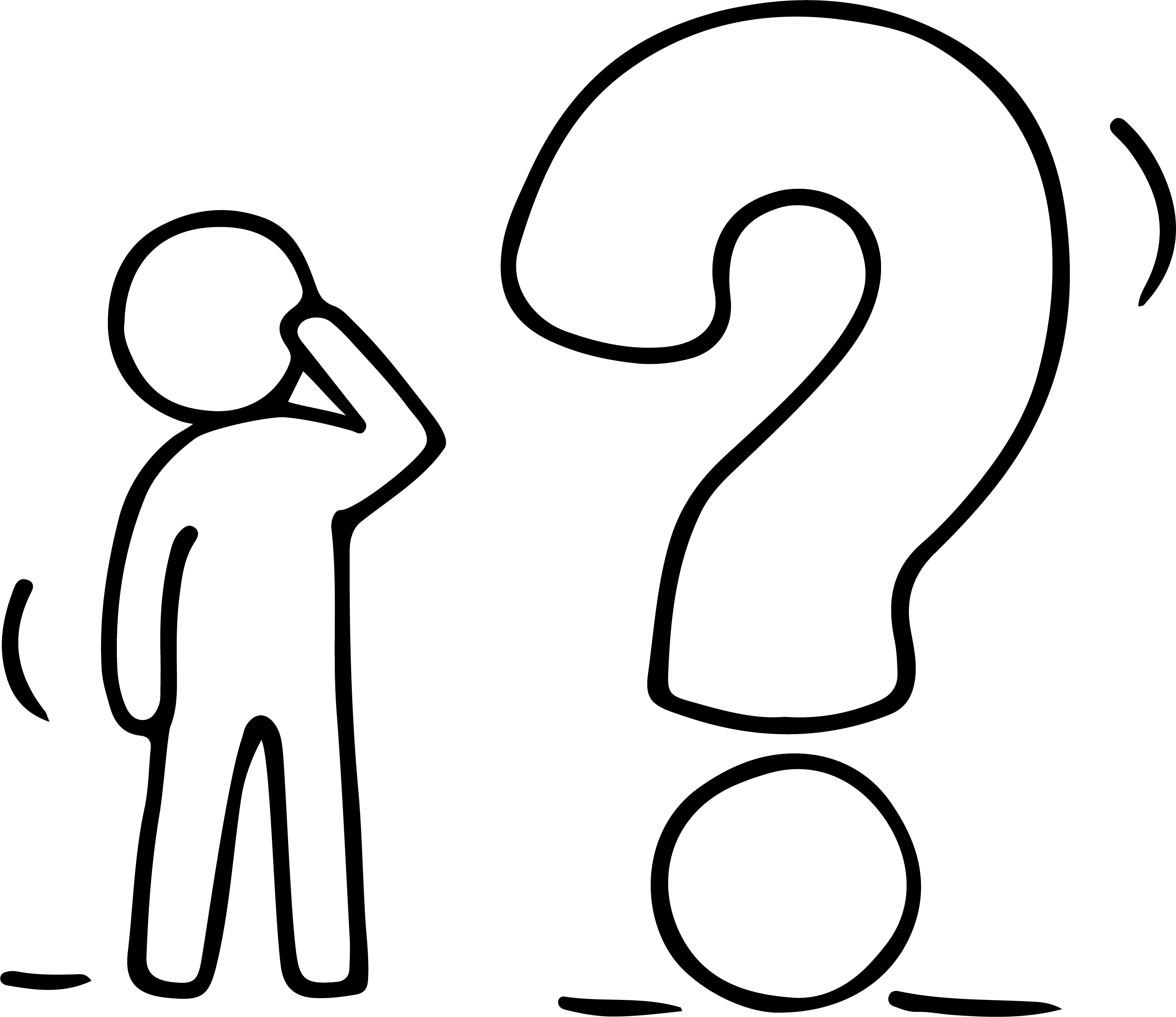
Schritt 3: Klicke auf „News & Stories“ (<https://startupswb.com/news-stories>)[[2]](#footnote-2), um weitere relevante und interessante Informationen in Form von Kurzgeschichten und Nachrichten zu lesen.

Seite 27: SELBSTEINSCHÄTZUNG - Erstelle eine Liste für jeden dieser 3 Bereiche

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Was willst oder musst du mit dem Unternehmen erreichen? | Was machst du gerne? | Was kannst du gut? |
|  |  |  |

Du kannst diese Informationen nutzen, wenn wir dich in den folgenden Modulen durch deine Unternehmensgründung geleiten.

Seiten 31 - 22: LASS DICH INSPIRIEREN



Lerne Kasia Rogowiec kennen: [POLKA DOT PHOTO | Facebook](https://www.facebook.com/mypolkadotphoto/)

Seite 39: GESCHÄFTSPLANUNGSAKTIVITÄT

Überlege dir, welche Schmerzpunkte du mit einem neuen Produkt oder einer Dienstleistung lösen könntest

Seiten 40 - 42: LIES & ENTDECKE

1. Steve Johnson: [Wo gute Ideen herkommen](https://www.amazon.de/gute-Ideen-herkommen-Geschichte-Innovation/dp/3730604465/ref=bmx_2/258-8549808-8522453?pd_rd_w=c3cXH&pf_rd_p=9a2a3161-6be8-43c8-9039-764827b7fc43&pf_rd_r=JH05CA4BPPR3758NAE76&pd_rd_r=66fcd8e7-a7c6-40f3-9066-454bbb705a11&pd_rd_wg=6yFxN&pd_rd_i=3730604465&psc=1)
2. <https://www.trendhunter.com>ist die größte und beliebteste Trend-Community der Welt und eine Inspirationsquelle für aufstrebende Unternehmer:innen und unersättlich Wissbegierige.
3. Inspirierende Nachrichten & Themen - Gründe, betreibe und erweitere dein Unternehmen: <https://www.entrepreneur.com/topic/inspiration>
4. 500 Geschäftsideen (Deutsch): <https://www.fuer-gruender.de/wissen/geschaeftsidee-finden/geschaeftsidee-beispiele/>
5. Großartige Geschäftsideen, Start-Ups und Entrepreneure: <https://businessideaslab.com/>

Seiten 44-45: UNTERNEHMENS-RECYCLING -AKTIVITÄT - Geschäftsideen-Brainstorming

Suche im Internet nach Geschichten von Unternehmer:innen, die interessante Unternehmen in einem anderen Land gegründet haben. Wenn du einen Artikel über ein kleines Unternehmen liest, stelle dir ein paar Fragen:

1. Welchen Bedarf will das Unternehmen decken?

2. Wenn ich etwas Ähnliches vor Ort einrichten würde, würden die Menschen in meiner Gemeinde diese Art von Unternehmen benötigen?

Wenn die Antworten "ja" lauten, dokumentiere die Geschäftskonzepte, indem du folgende Informationen zusammenstellst:

* Name des Unternehmens: ..........................
* Standort: .....................................................
* Website: …...................................................
* Welche Produkte/Dienstleistungen verkaufen sie?
* Wie könnte ich das, was sie tun, verbessern?
* Wer in meiner Gemeinde/an meinem Standort wäre meine Zielgruppe?

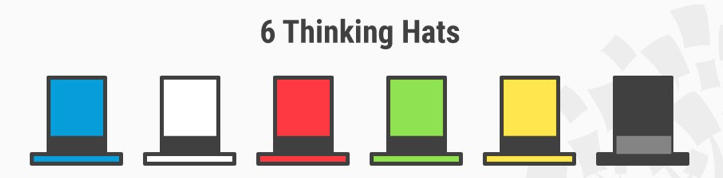
Seiten 54 - 61 VERSCHIEDENE ÜBUNGEN ZUR ENTWICKLUNG NEUER GESCHÄFTSIDEEN

* TECHNIKEN ZUR IDEENENTWICKLUNG - Erste Schritte beim Brainstorming
* Funktioniert am besten mit klaren Anweisungen und einem Zeitlimit
* Beim Brainstorming gibt es keine schlechten Ideen - es darf keine Selbst- oder Fremdbeurteilung geben
* Quantität der Ideen, die Qualität ist nicht wichtig
* Mache deinen Kopf frei, lasse die Gedanken schweifen – dieser Link zeigt dir, dass einige der besten Geschäftsideen auch die verrücktesten sind
* WAS-WÄRE- WENN-AKTIVITÄT
* Habe keine Angst, deine Gedanken schweifen zu lassen und zu träumen. Was wünschst du dir wirklich, was möglich wäre? Funktioniert am besten mit klaren Anweisungen und einem Zeitlimit, z.B. 20 Minuten, um herauszufinden, was wäre, wenn zwei Produkte zum ersten Mal zusammengebracht werden könnten, um ein neues Produkt zu schaffen.

* **GRUPPENÜBUNG ZUR IDEENVALIDIERUNG – Die Sechs Denkhüte**

Mit dieser Technik kann eine Gruppe eine Idee bewerten, deren Vor- und Nachteile diskutieren und dabei so objektiv wie möglich bleiben. Dafür wird in der Gruppe eine Vorsitzende bestimmt. Eine Person darf einen Hut "tragen", um einen Kommentar ohne ein mögliches Stigma abzugeben. Lerne die Bedeutung jedes Hutes kennen und vervollständige dann ein "Storyboard" für jede Idee.

Steuerung Fakten Gefühle Kreativität Positiv Negativ

****

* Der weiße Hut verlangt nach Informationen, die bekannt sind oder benötigt werden. "Fakten, nur die Fakten".
* Der rote Hut steht für Gefühle, Vermutungen und Intuition. Wenn du diesen Hut verwendest, kannst du Emotionen und Gefühle ausdrücken und Befürchtungen, Vorlieben und Abneigungen teilen.
* Der schwarze Hut ist die konträre Ansicht oder warum etwas nicht funktionieren könnte. Erkenne die Schwierigkeiten und Gefahren; wo etwas schief gehen könnte. Wahrscheinlich der mächtigste und nützlichste aller Hüte, aber problematisch, wenn er überstrapaziert wird. Der gelbe Hut symbolisiert Helligkeit und Optimismus. Unter diesem Hut erkunden Sie das Positive und suchen nach Wert und Nutzen.
* Der gelbe Hut symbolisiert Helligkeit und Optimismus. Unter diesem Hut erkundest du das Positive und forschst nach Wert und Nutzen.
* Der grüne Hut konzentriert sich auf die Kreativität; auf Möglichkeiten, Alternativen und neuen Ideen. Es ist eine Gelegenheit, neue Konzepte und neue Sichtweisen auszudrücken.
* Der blaue Hut wird verwendet, um den Denkprozess zu steuern. Er ist der Kontrollmechanismus, der Maßnahmen, nächste Schritte und Schlussfolgerungen vereinbart.

Bitte verwende die folgenden sechs Arbeitsblätter zum Nachdenken, um die Übung zu bearbeiten.

HUT EINS: BLAUER HUT - STEUERUNG

|  |
| --- |
| Wie gehen wir dieses Problem an? Was sind die Grundregeln? |
|  |

HUT ZWEI: WEISSER HUT - FAKTEN

|  |
| --- |
| Was wissen wir? Was sagt uns das? |
|  |

HUT DREI: ROTER HUT - GEFÜHLE

|  |
| --- |
| Wie werden wir uns dabei fühlen? Wie werden sich die Kund:innen fühlen? |
|  |

HUT VIER: GRÜNER HUT - KREATIVITÄT

|  |
| --- |
| Welche Alternativen gibt es? Wie können wir innovativ sein? |
|  |

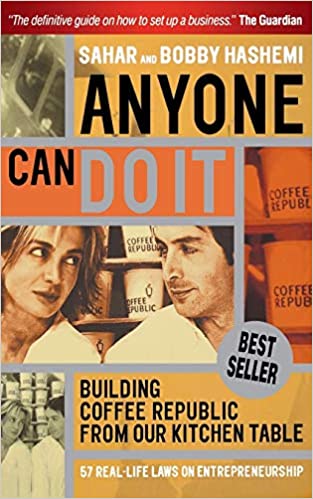
HUT FÜNF: GELBER HUT - POSITIV

|  |
| --- |
| Was funktioniert? Was sind die Vorteile? |
|  |

HUT SECHS: SCHWARZER HUT - NEGATIV

|  |
| --- |
| Was funktioniert nicht? Was könnte schiefgehen? |
|  |

Schritt 2 RECHERCHE – DEEP DIVE IN DEINE GESCHÄFTSIDEE Du hast eine Geschäftsidee, wie geht es weiter? Was kommt als nächstes?

Seite 9: Schau dir ein Video an

Wir lieben dieses Video von Sahar Hashemi | TEDxYouth, die darüber spricht, warum sie nicht wie Richard Branson ist, sondern mit ihrer Kaffeekette Coffee Republic in den 90′er-Jahren die Café-Kultur nach Großbritannien brachte: <https://youtu.be/r8nHptyS234>

LIES: Sahars Buch „Anyone Can Do It“, das sie zusammen mit ihrem Bruder geschrieben hat, ist eine ausgezeichnete Lektüre: <https://www.goodreads.com/book/show/871634.Anyone_Can_Do_It>

Seite 11: Lektüre, um das Lernen zu vertiefen

10 großartige Wege zur Entwicklung von Geschäftsideen: <https://www.entrepreneur.com/article/74184>

19 neue Wege, eine Geschäftsidee zu finden: <https://entrepreneurshandbook.co/19-fresh-ways-to-find-a-business-idea-d52c115d6419>

Seite 16 - SCHRITT EINS – DEFINIERE DEINE GESCHÄFTSIDEE

LIES: Das [Ein-Satz-Pitch-Format des Founder Institutes](https://fi.co/madlibs) - Pitche deine Idee in einem Satz

*BEISPIEL – (Name des Start-ups), entwickelt (ein bestimmtes Angebot), um (einer Zielgruppe) zu helfen (ein Problem zu lösen)*

*JETZT DEINE VERSION*

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Beschreibe deine Ideen, indem du die folgenden Fragen beantwortest

|  |  |
| --- | --- |
| Was ist das Problem, das du lösen willst? |  |
| Wer hat dieses Problem? |  |
| Wie willst du dieses Problem lösen? |  |
| Warum ist deine Lösung besser? |  |

Seiten 17-18 LIES: [7 Wege, deine Geschäftsidee zu verfeinern | von Liz Huber | The Startup | Medium](https://medium.com/swlh/7-ways-to-refine-your-business-idea-fc8bb7b74a4f)

Werde dir über deine Geschäftsidee so klar, dass du sie in einem einzigen Satz beschreiben kannst. Diese Übung hilft dir, wirklich spezifisch zu werden und zwingt dich, klar zu artikulieren, wie du einer bestimmten Gruppe von Menschen einen Mehrwert lieferst.

BEISPIEL *– „Mein Name ist Chanelle. Ich bin die Gründerin von Sport Up, einem Start-up aus Großbritannien, das sich auf Sporternährung spezialisiert hat. Ich arbeite daran, eine App für iOS/Android zu entwickeln, die eine On-Demand-Lieferung von Sporternährungsprodukten bietet, die besonders für Frauen über 40 von Vorteil sind. Mein Ziel ist es, Frauen zu helfen, auf sichere und kostengünstige Weise Muskelmasse aufzubauen.“*

ÜBUNG – Definiere deine Geschäftsidee anhand dieser Formel

(„Mein Unternehmen, \_(Name des Unternehmens einfügen)\_, entwickelt \_(ein definiertes Angebot)\_, um \_(einer definierte Zielgruppe)\_ dabei zu helfen, \_(ein Problem lösen)\_ mit \_(geheimer Zutat)\_ zu lösen.“

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Seite 21 WIE DU DEINE GESCHÄFTSIDEE BEWERTEST

Es gibt eine Reihe von Möglichkeiten, wie du recherchieren, bewerten und entscheiden kannst, ob deine Idee Potenzial hat:

* Erstelle ein Profil deiner zahlenden Kund:innen
* Beschreibe die Merkmale / Vorteile des Produkts / der Dienstleistung
* Definiere das geografische Gebiet, in dem du im ersten Jahr verkaufen willst
* Welche Wettbewerber verkaufen in diesem geografischen Gebiet?
* Welchen Preis verlangen diese Wettbewerber?
* Schätze, welchen Preis du verlangen kannst, um trotzdem wettbewerbsfähig zu bleiben
* Warum sollten deine Kunden bei dir und nicht bei der Konkurrenz kaufen?

DOWNLOAD: Ein nützlicher Leitfaden zur Bewertung deiner Idee - [Bewerte deine Idee (localenterprise.ie)](https://www.localenterprise.ie/Offaly/Publications-Resources/Business-Downloads/Evaluate-Your-Idea.pdf)

Seite 24 FINDE DEINE Nische

SCHAU DIR EIN VIDEO AN: Ausgezeichnetes Video, das eine Einführung in die Bedeutung eines Nischenmarktes gibt: <https://youtu.be/WgvSYSp3gAc>

Seite 25 FINDE DEINE NISCHE - Trends analysieren

LIES: [Was ist ein Nischenmarkt? 9 Beispiele + Nischenprodukte, die du verkaufen kannst (2021) (shopify.com)](https://www.shopify.com/blog/niche-markets#2)

Seite 28 Recherchiere zuerst das große Ganze

* Wie groß ist der Markt?
* Wer sind die potenziellen Konkurrenten?

Prüfe [Google Trends.](https://trends.google.com/trends/?geo=US) Melde dich für [Google Alerts an](https://www.google.com/alerts). Melde dich bei [Google AdWords](https://ads.google.com/intl/en_BA/home/?pli=1) an und nutze den [Keyword-Planer](https://ads.google.com/intl/en_ie/home/tools/keyword-planner/) zur Inspiration. Googel "XYZ Branchenbericht" oder "XYZ Marktanalyse", um Statistiken und Daten über deinen Markt zu erhalten. Achte auf die verwandten Suchbegriffe, die Google am Ende der [Suchergebnisseite](https://www.entrepreneur.com/article/239064) anzeigt. Recherchiere über ein Unternehmen, das etwas Ähnliches wie deins macht, und seine Konkurrenten. Recherchiere ausführlich und grabe tief.

Seite 32 DER PROZESS ZUR DEFINITION DES ZIELMARKTES

Lynda Falkenstein, Autorin von [Nichecraft: Using Your Specialness to Focus Your Business, Corner Your Market and Make Customers Seek You Out](https://www.goodreads.com/book/show/2642717-nichecraft) beschreibt einen Prozess in sieben Schritten, von denen fünf für uns relevant sind.

|  |  |
| --- | --- |
| 1. ERSTELLE EINE WUNSCHLISTE - Mit wem möchtest du Geschäfte machen?   Sei so spezifisch wie möglich: Bestimme den geografischen Standort und die Arten von Unternehmen oder Kund:innen, die du mit deinem Unternehmen ansprechen möchtest. Wenn du nicht weißt, mit wem du Geschäfte machen willst, kannst du keinen Kontakt herstellen.  *Wo sind sie?*  *Wo leben sie?*  *Wo gehen sie hin?*  *Wo kaufen sie ein?* | Trage deinen Ansatz hier ein |
| 1. FOKUS   Mache eine Liste, was du am besten kannst und welche Fähigkeiten du im Wesentlichen dafür brauchst. Liste deine Leistungen auf und welche Ausbildung du eventuell brauchst, um die erforderlichen Fähigkeiten zu erlangen.  Beispiele für erforderliche Fähigkeiten: Neugier, Zeitmanagement, strategisches Denken, Effizienz, Belastbarkeit, Kommunikation, Networking, Finanzen, Branding, Verkauf. | Liste hier deine Fähigkeiten auf |

Seite 39: ÜBUNG - QUALIFIZIERE DEINE GESCHÄFTSIDEE

Halte die Antworten auf diese Fragen schriftlich fest - es ist der Beginn deines Businessplans:

1. Welches Problem löst du?
2. Wie viele konkrete Vorteile für dein Produkt oder deine Idee kannst du auflisten?
3. Kannst du in klarer Sprache die Hauptmerkmale deines Produkts oder deiner Dienstleistung nennen?
4. Wer sind deine potenziellen Konkurrenten?
5. Welche Hauptmerkmale hat dein Produkt, die es anderen schwer machen, es zu kopieren?
6. Hast du Zugang zu den verschiedenen Ressourcen, die du brauchst, um ein Unternehmen zu gründen?

Seite 51 SCHAU DIR EIN VIDEO AN: MARKTFORSCHUNG

Serienunternehmer Steve Blank erklärt, wie Unternehmer:innen scheitern, wenn sie zu lange warten, um echtes Kundeninteresse an ihren Produkten zu messen: [https://youtu.be/a-J\_SwmMJyo](https://youtu.be/a-J_SwmMJyo%20)

Seite 71 ÜBUNG – MARKTFORSCHUNG: STELLE DIE FRAGEN ZUSAMMEN, DIE DU BRAUCHST

Hier sind einige der wichtigsten Fragen, die du deinen Zielkund:innen stellen solltest, mit dem Ziel, mehr über ihre Motivation und Bedürfnisse in Bezug auf deine Geschäftsidee zu erfahren:

* Was möchten Sie vor allem erreichen (bezogen auf deinen Produktbereich)?
* Welche aktuellen Lösungen verwenden Sie oder haben Sie in der Vergangenheit verwendet?
* Was frustriert Sie am meisten an den aktuellen Lösungen, die es gibt?
* Welche Funktionen würden Sie sich am meisten wünschen (in Bezug auf deinen Produktbereich)?
* Haben Sie irgendwelche Ängste (in Bezug auf deinen Produktbereich), die Sie zurückhalten?
* Wären Sie bereit, für eine Lösung zu bezahlen, die XYZ für Sie erledigt?

Seite 75 ÜBUNG - ZIELMARKT ERFORSCHEN & TESTEN: MARKTFORSCHUNGS-ONLINE-COMMUNITIES

Identifiziere Online-Communities, die auf deine Geschäftsidee zutreffen, z. B.

* LinkedIn Gruppen sind eine großartige Möglichkeit, um Vertrauen aufzubauen und neue Verbindungen zu knüpfen, die letztendlich zum Wachstum deines Unternehmens beitragen können
* Facebook Gruppen
* „Zuhör-Plattformen“, wie Blogs und Foren

Seite 79 ÜBUNG - KONKURRENZ

Warum hast du einen Wettbewerbsvorteil? Schreibe einen zusammenfassenden Absatz.

Schritt 3 EINSTIEG IN DAS GESCHÄFT. Du hast deinen Markt erforscht. Jetzt lass uns dein Geschäft zum Laufen bringen!

Seiten 7 - 8: LASS DICH INSPIRIEREN - Ana Tereza Rodrigues

BESUCHE IHRE WEBSITE: www.soyou.ie

LIES: Ana Terezas Geschichte wurde in der Irish Times veröffentlicht. Lies sie und lass dich inspirieren: [Die "Entschlossenheit und der Mut" Migrantinnen finden ihre Form in Start-ups](https://www.irishtimes.com/news/politics/migrant-women-s-determination-and-grit-find-form-in-start-ups-1.3715233)

Seite 10: DIENSTLEISTUNGEN WENN DAS BUDGET KNAPP IST

SELBSTEINSCHÄTZUNG: STELL DIR DIESE FRAGE: "Welche Fähigkeit(en) hast du, die man als Dienstleistung verkaufen kann?"

Seite 13 LASS DICH INSPIRIEREN - VERKAUF EINER PERSÖNLICHEN DIENSTLEISTUNG - ein Beispiel

LERNE KAROUN KENNEN: Karoun Baghboudarian ist eine syrische Musikerin, die ihr eigenes Unternehmen KIDDY ORCHESTRA in Groningen, Niederlande, betreibt. Sie hat eine faszinierende Geschichte zu erzählen.

SIEH DIR EIN VIDEO AN: - Interview mit Karoun: <https://youtu.be/9Uuvcup6Uyo>

BESUCHE IHRE WEBSITE: [KarounMusik](https://www.karounmusic.nl/media/)

Seite 14 LASS DICH INSPIRIEREN - VERKAUF EINER PERSÖNLICHEN DIENSTLEISTUNG - ein Beispiel

LERNE MIRA KENNEN: Mira Garvin lebt in Dublin, stammt aber ursprünglich aus Mauritius und hat in ihrer Wahlheimat ihre Leidenschaft für Essen in ein Geschäft als Gesundheits- und Ernährungscoach verwandelt.

BESUCHE IHRE WEBSITE: <https://everydaycookingwithmira.com/actionable-steps-healthier-habits/>

Seiten 15-16 LASS DICH INSPIRIEREN - VERKAUF EINER PERSÖNLICHEN DIENSTLEISTUNG - ein Beispiel

LERNE Pushpa KENNEN: Pushpa Alexander, Headz Up Business, UK

BESUCHE IHRE WEBSITE:

<http://www.headzupbusiness.co.uk>

Seite 18 LASS DICH INSPIRIEREN - AUFBAU EINES NEBENERWERBS - ein Beispiel

LERNE MABEL KENNEN: Mabel Chah kam 2013 aus Kamerun nach Irland. Während sie in einer Asylunterkunft in Sligo lebte, war sie eine der treibenden Kräfte hinter der [Sligo Global Kitchen](https://www.facebook.com/sligo.gkitchen), die Asylbewerbern die Möglichkeit gibt, ihre eigenen Gerichte in der Küche des The Model Arts Centre zu kochen und die lokale Gemeinschaft zu einer gemeinsamen Mahlzeit einzuladen.

Seiten 25 – 31 E-COMMERCE

LIES: Wie man ein Amazon Marketplace-Geschäft startet: <https://startups.co.uk/how-to-start-an-amazon-marketplace-business/> und <https://sell.amazon.de/online-verkaufen/leitfaden-fuer-anfaenger.html>

SCHAU DIR EIN VIDEO AN: Sehr praktische Videos, die dich durch alle Schritte zum Aufbau eines Amazon-Geschäfts im Jahr 2020 und 2021 führen. Wie man in Großbritannien über Amazon verkauft: <https://youtu.be/7-DzKSxiJkA>. Wie man in Deutschland über Amazon verkauft: <https://youtu.be/JfXle_RjSno>.

LIES: Während sich die Videos auf AMAZON UK und DE beziehen, gelten die Prinzipien auch für alle anderen AMAZON EU-Marketplaces. Hier ist ein Link zu einer Übersicht - [Amazon Europe Marketplaces - The Complete List & Overview (sermondo.com)](https://sermondo.com/amazon-europe-marketplaces/)

LIES: Lerne Ebay kennen - [Wie verkaufe ich auf eBay](https://www.ebay.de/help/selling)

Seite 33: LASS DICH INSPIRIEREN – Fallstudie, Irishfeltfairy

LERNE FRANZISKA KENNEN Franziska Lienberger von Irishfeltfairy, Irland. Ursprünglich aus der Schweiz stammend, bastelt Franziska kleine Feen und Kobolde aus Filz. Wo sie verkauft: Auf ihrer eigenen Website <http://www.irishfeltfairy.com> und auf Etsy. Auf welcher Seite wird mehr verkauft? Etsy! <http://www.etsy.com/ie/shop/IrishFeltFairy>

Seiten 41 - 42: LASS DICH INSPIRIEREN – FALLSTUDIE, BEISPIEL EINES DROPSHIPPING UNTERNEHMENS

LERNE NOTEBOOK THERAPY KENNEN: [NotebookTherapy](https://notebooktherapy.com/) begann mit einer Liebe zu Schreibwaren und einer lebenslangen Zuneigung zur ostasiatischen Kultur. Inspiriert durch Besuche in den Schreibwarenläden Koreas und Japans, kehrten die Gründerinnen nach Hause zurück, hungrig nach mehr...

Sie haben es sich zur Aufgabe gemacht, die beliebtesten Schreibwaren aufzuspüren und sie einfach online weltweit verfügbar zu machen.

Seite 45: EINRICHTUNG EINER EIGENEN WEBSITE

LIES: Dies ist eine hervorragende Übersicht über die 10 besten Website-Builder, die du verwenden kannst. Egal ob Anfängerin oder Expertin auf dem Gebiet – hier wirst du sicher einen Baukasten finden, der deinen Bedürfnissen entspricht. [Website Builders Comparison: Find the Best Site Builder (top10bestwebsitebuilders.com)](https://www.top10bestwebsitebuilders.com/?bkw=building%20a%20website&bcampid=52058023&bcamp=WB%20UK&bagid=1685075019&bag=website%20build&btarid=kwd-74011045215288%3Aloc-92&bidm=be&bnet=o&bd=c&bmobval=0&bt=search&utm_source=bing&utm_medium=cpc&utm_term=how%20to%20set%20up%20a%20website&utm_campaign=Bing%20CPC%20Campaign&c=74011113552692&m=e&k=74011045215288&binterest=&bphysical=92&bfeedid=&a=B2021&ts=&topic=&upf=&test=bing_uk&msclkid=4a683e1017871d50c0c55e6d61005039)

LIES: Dieser Artikel enthält 8 Tipps für die Beauftragung eines Web-Designers für dein Unternehmen - [8 tips for hiring a Web designer for your business | CIO](https://www.cio.com/article/3004434/8-tips-for-hiring-a-web-designer-for-your-business.html#:~:text=%208%20tips%20for%20hiring%20a%20Web%20designer,out%20references.%20%E2%80%9CReferrals%20from%20business%20associates...%20More%20)

Seiten 51 - 57: Denke über die Herstellung deines Produkts oder deiner Dienstleistung nach

ÜBUNG: DEIN PRODUKTIONSPLAN

* Schreibe eine Schritt-für-Schritt-Übersicht des Produktionsprozesses oder der Dienstleistungserbringung vom Anfang bis zum Ende (dem Punkt, an dem du bezahlt wirst) auf
* Skizziere die täglichen Aktivitäten, die für die Durchführung deines Geschäfts erforderlich sind. Hier solltest du den Prozess der Herstellung oder Fertigung deines Produkts skizzieren. Wenn du eine Dienstleistung anbietest, solltest du alle Schritte und Personen skizzieren, die für die Ausführung der Dienstleistung erforderlich sind.

Eine gute Möglichkeit, dies zu tun, ist die Erstellung einer Checkliste oder eines Flussdiagramms - durch die visuelle Darstellung wird deutlich, worum es geht. Einfach ausgedrückt, ist ein “Arbeitsablauf” die Art und Weise, wie du deine Arbeit erledigst. Es ist eine Reihe von Aufgaben, die du erledigen musst, um ein wiederholbares Geschäftsziel zu erreichen. Das Schlüsselwort hier ist wiederholbar.

Stell deinen Arbeitsablauf auf Papier dar...

* Beschreibe Schritt für Schritt, wie dein Produkt oder deine Dienstleistung hergestellt wird
* Identifiziere alle Probleme, die im Produktions-/Dienstleistungserbringungsprozess auftreten können und was du tun kannst, um Risiken zu vermindern

Schritt 4 FINANZEN UND FINANZIERUNG DEINES START-UPS Verwaltung und Beschaffung von Projektfinanzierungen zur Gründung deines Unternehmens Alter 7 - 8 Rodrigues

Seite 23: Erstelle eine einfache Cashflow-Prognose

ÜBUNG Erstelle eine Prognose auf einem monatlichen Tabellenblatt, aus der hervorgeht, wie viel du auf Grundlage deiner Umsatzprognose von den Verkäufen (deinen Debitoren) einnehmen wirst, wie viel es kostet, die Verkäufe zu unterstützen, und alle Fixkosten, die für den Betrieb des Unternehmens erforderlich sind (Miete, Stromrechnungen, Löhne, Versicherungen usw.). Weitere Informationen und eine Muster-Cashflow-Prognose findest du unter <https://flowpilot.io/finanzplan-businessplan-gruender/> (4.Liquiditätsplan)

Seite 38: LASS DICH VON GERINGEN ANFANGSINVESTITIONEN INSPIRIEREN - WO FINDEST DU UNTERSTÜTZUNG?

AmaElla produziert Dessous aus Bio-Baumwolle mit ethischen Standards. Mit einer Crowdfunding Kampagne wurden 14.422 € eingesammelt. Damit wurde das Ziel von 11.100 € übertroffen. AmaElla hat kleine Investitionen von 156 Unterstützern (und potenziellen Kunden) erhalten.

LIES [AmaElla Sustainable and Ethical Lingerie - UpEffect | Social Enterprise Crowdfunding (theupeffect.com)](https://www.theupeffect.com/amaella-sustainable-and-ethical-lingerie/)

Seite 40: CROWDFUNDING

LIES [10 Top Crowdfunding-Websites für Entrepreneure](https://www.entrepreneur.com/article/228534)

SEITE 42: FÖRDERGELDER/ZUSCHÜSSE

SCHAU DIR EIN VIDEO AN Interessantes Video über die Möglichkeiten von Fördergeldern. <https://youtu.be/q13UX4UCmKY>

SEITE 52: UMGANG MIT EINER BANK

LIES: [10 questions you should ask before applying for a bank loan](https://www.entrepreneur.com/article/227191)

SEITE 54: PRIVATINVESTITIONEN - ANGEL-INVESTOREN, BUSINESS ANGELS & PRIVATPERSONEN

BESUCHE DIE WEBSITE [Women Angel Investors | Female Angel Investor](https://femaleangelinvestor.com/women-angel-investors/)

LIES [Europe's top angel investors | Sifted](https://sifted.eu/articles/europes-top-angel-investors/)

SEITE 55: PRIVATINVESTITIONEN - ANGEL-INVESTOREN, BUSINESS ANGELS & PRIVATPERSONEN

BESUCHE DIE WEBSITE [30 Top Angel Groups + Venture Capital Firms for Women Entrepreneurs - Startup Funding](https://www.startupfunding.co/blog/30-top-angel-groups-venture-capital-firms-for-women-entrepreneurs)

SEITE 70: LASS DICH INSPIRIEREN; FALLSTUDIE

SCHAU DIR EIN VIDEO AN [Empowered Women pitchen ihre Unternehmen und erzählen ihre Geschichten - YouTube](https://www.youtube.com/watch?v=DJLwTh65AO0)

Schritt 5 DIE MACHT VON KOOPERATIONEN UND NETZWERKEN "Alleine können wir so wenig tun. Gemeinsam können wir so viel tun."

SEITE 21 - 24 ÜBUNG: WELCHER TYP VON KOLLABORATIONSPARTNERINNEN KÖNNTEST DU SEIN?

SEITEN 25- 27 LASS DICH VON FURKAN KARAYEL INSPIRIEREN, EIN BEISPIEL FÜR ZUSAMMENARBEIT: MIGRANTINNEN ALS UNTERNEHMERINNEN

LIES: <https://www.diversein.com/copy-of-about>

SEITE 34 TIPPS FÜR EINE ERFOLGREICHE ZUSAMMENARBEIT

LIES <https://www.theguardian.com/media-network/media-network-blog/2012/feb/16/media-creative-collaborations-better-results>

SEITEN 35 - 36 Gegenseitige Herausforderung UND KREATIVE PLANUNG

LIES <https://medium.com/@jasonkeath/partners-in-crime-the-power-of-finding-your-creative-collaborator-7d8aaf7af07b>

SEITEN 42 - 46 SCHWERPUNKTTHEMA NETZWERKARBEIT

TERN The Entrepreneurial Refugee Network - Unterstützung von Flüchtlingen bei der Gründung von Unternehmen, UK

TERN ermöglicht es Geflüchteten, durch die Kraft ihrer eigenen Ideen zu gedeihen. Ihr Ziel ist es, bis 2025 2000 Unternehmen zu gründen, welche von Geflüchteten geführt werden. Vielen Frauen wurde durch [Wearetern | Herfutureforward](https://www.wearetern.org/herfuture-forward/) geholfen, ihr Geschäft zu gründen – die Seite ist voller wunderbarer Beispiele von bestärkten Geschäftsfrauen mit Fluchthintergrund

BEISPIEL: [Handgefertigte Luxusdessous | Maria Callisto Luxury Lingerie](https://www.mariacallisto.com/)

ÜBUNG: Recherchiere nach Netzwerkplattformen, in…

…deinem Bereich/Region

…deinem Sektor

…deiner Online-Branche, die für dein Unternehmen relevant ist

Wie viel Zeit kannst du jeden Monat aufwenden, um zu netzwerken?

SCHAU DIR EIN VIDEO AN: 3 Networking-Tipps für Introvertierte: <https://youtu.be/7eRyPdlEJ4Y>

SCHAU DIR EIN VIDEO AN: 10 einfache Wege, um deine Networking-Fähigkeiten zu verbessern - Wie man sich mit Menschen vernetzt, auch wenn man schüchtern ist! <https://youtu.be/E5xTbn6OnAA>

FÜR EIN TIEFERES VERSTÄNDNIS: WARUM FRAUEN ANDERS NETZWERKEN

LIES [Why Women Need To Network Differently Than Men To Get Ahead](https://www.forbes.com/sites/carolinecastrillon/2019/03/10/why-women-need-to-network-differently-than-men-to-get-ahead/?sh=51da00ebb0a1)

LIES [How Women Network Differently Than Men - Small Business BC](https://smallbusinessbc.ca/article/how-women-network-differently-men/)

Schritt 6 Das Vertrauen zu haben, um weiterzumachen und zu wachsen Resilienz, Risikomanagement und Management des Wohlbefindens

SEITEN 5 - 7 UNTERNEHMERTUM IST KEIN JOB – SONDERN EIN LEBENSSTIL

LIES: [Whose-time-to-care-brief\_0.pdf (unwomen.org)](https://data.unwomen.org/sites/default/files/inline-files/Whose-time-to-care-brief_0.pdf)

LIES diesen interessanten Artikel von Wordsqueen Anshika Vyas, die 2018 ihr eigenes Unternehmen als Mitbegründerin startete. Aufgrund mangelnder Investitionen musste sie sich mit finanziellen Problemen auseinandersetzen. Durch ihre Fehler lernte sie, welche Maßnahmen man ergreifen sollte, bevor man ein Unternehmen gründet. [Warum Unternehmertum ein Lebensstil ist, kein Job](http://wordsqueen.com/why-entrepreneurship-is-a-lifestyle/)

SEITE 8 ACHT WEGE, UM DEIN SELBSTVERTRAUEN IM GESCHÄFT ZU STÄRKEN

LIES Ryan James Lock ist ein internationaler Erfolgscoach und Unternehmensberater. [8 Ways To Boost Your Confidence (wisdomtimes.com)](https://www.wisdomtimes.com/blog/confidence-in-business/)

SEITE 13 SELBSTVERTRAUEN, EIN SCHLÜSSELBESTANDTEIL

SCHAU DIR EIN VIDEO AN: „Herausforderungen, die ich als junge, schwarze Unternehmerin bewältigen muss“ - <https://youtu.be/JDSisEGISwg>

SEITE 36 ERFOLG NACH EIGENEN VORSTELLUNGEN DEFINIEREN

LIES <http://www.huffingtonpost.com/carissa-lada/what-does-success-look-like_b_5651592.html>

SEITEN 38 - 39 ÜBUNG: DEFINIERE ERFOLG IN EIGENEN WORTEN

|  |  |
| --- | --- |
| ANLEITUNG ZUR REFLEXION UND VISUALISIERUNG  Wer willst du sein?  Losgelöst von allen Erwartungen ist es dein Lebensziel, dein wahres Selbst zu werden.  Was ist deine Leidenschaft? Deine wahre Leidenschaft, wenn es keine Hindernisse gäbe?  Wage es, anders zu sein. Definiere und messe deine Erfolge anders.  Zu viel Konformität führt zu Gruppendenken und Versagen  Um eine echte Unternehmerin zu sein, musst du anders denken und nicht den Druck verspüren, dich anzupassen  Definiere deine Erfolge nicht durch die Standards anderer Leute | DEINE REFLEXION UND VISUALISIERUNG - dokumentiere hier deine Gedanken. |
| ERFOLG - WIE SIEHT ER AUS?  Diese Übung ist am besten als Kleingruppenübung geeignet, kann aber auch als individuelle Reflexionsübung angewendet werden. Benötigte Materialien: Eine Auswahl an zufälligen Bildern, z. B. Menschen, Gebäude, Objekte, Autos usw.   * Wähle 3 Bilder aus, die deiner Meinung nach Erfolg darstellen. Schreibe dir die wichtigsten Punkte auf, von denen du glaubst, dass sie Erfolg darstellen. * Wenn es sich um eine Gruppenübung handelt, zeigt jede Gruppe der Reihe nach ihre Fotos und erklärt, warum sie denken, dass diese Erfolg darstellen.   Ergebnisse der Übung: Diese Übung kann dich dazu bringen, traditionelle Ansichten über Erfolg zu hinterfragen. Sie zeigt, dass Erfolg für verschiedene Menschen viele verschiedene Bedeutungen hat. Sie wird auch die Theorie stärken, dass es verschiedene Arten von Erfolg gibt. | DEINE DEFINITION VON ERFOLG - dokumentiere hier deine Gedanken. |

SEITEN 52 - 55 FINDE GLÜCK IN DEINER ARBEIT UND DEINEM UNTERNEHMEN

ÜBUNG "ZEICHNE DEINE ZUKUNFT" VISUELLER ANSATZ ZUR ZIELFESTLEGUNG

* Zielsetzung ist keine Raketenwissenschaft
* Die visuelle Zielsetzerin Patti Dobrowolski fesselt und inspiriert ihre Zuhörer:innen mit dem Business Leadership Tool: Drawing Solutions.

Deine Zukunft zu zeichnen hilft dir, deine Ziele zu setzen, dir deine gewünschte Zukunft vorzustellen, positive Veränderungen zu schaffen, die Unternehmenskultur und die Teamleistung zu verbessern und ein besseres Endergebnis zu erzielen.

BESUCHE DIE WEBSITE <https://www.upyourcreativegenius.com>

SCHAU DIR EIN VIDEO AN: <https://www.youtube.com/watch?v=zESeeaFDVSw>

ÜBUNG - DOWNLOAD Zeichne deine Zukunft! Vorlage: <http://pattidobrowolski.com/product-category/free-downloads/> Diese Übung hilft dir, deine Zukunft zu planen. Nimm dir ein großes leeres Blatt.

1. Beginne auf der linken Seite. Beschreibe jeweils mit 1-2 Worten, wo du dich gerade befindest. Zeichne dann zu jedem Wort ein kleines Bild, um es visuell darzustellen. Es muss keine eindeutige Visualisierung sein, es kann beispielsweise auch ein Frage- oder Ausrufezeichen bei einem verwirrenden oder angespannten Thema sein.
2. Mache das Gleiche für die andere Seite und zeichne, was du dir für deine Zukunft wünschst. Zwischen den beiden Seiten befinden sich drei Pfeile.
3. Nachdem du so viele Wörter und Bilder wie möglich aufgeschrieben hast, verwende die Pfeile, um drei "Aktionsschritte" aufzuschreiben, die dazu beitragen können, diese wünschenswerte Zukunft Wirklichkeit werden zu lassen.

SEITE 56 PRIORITÄTEN SETZEN FÜR DAS, WAS WICHTIG IST

PRIORISIERE DEINE FAMILIE - Als Entrepreneur steht für die meisten von uns die Familie an erster Stelle, egal wie sehr man sich den Erfolg des Unternehmens wünscht.

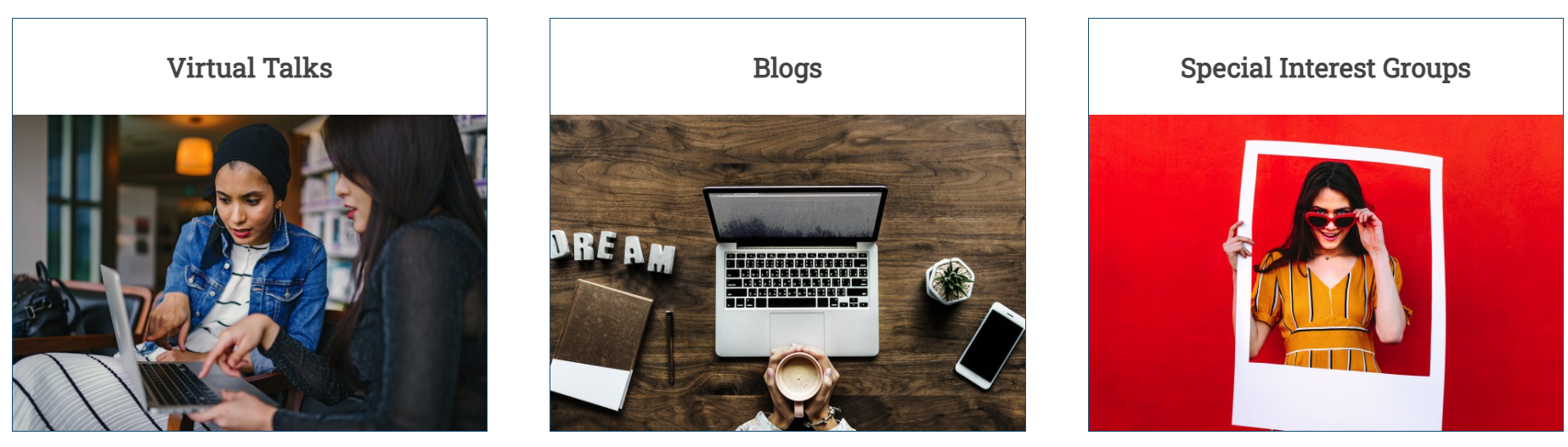
LIES einige wirklich interessante Artikel…

[Its a Juggling Act: Work Life Balance for Women Entrepreneurs | Travel, Technology and More... (poonamsagar.com)](http://poonamsagar.com/its-a-juggling-act-work-life-balance-for-women-entrepreneurs/)

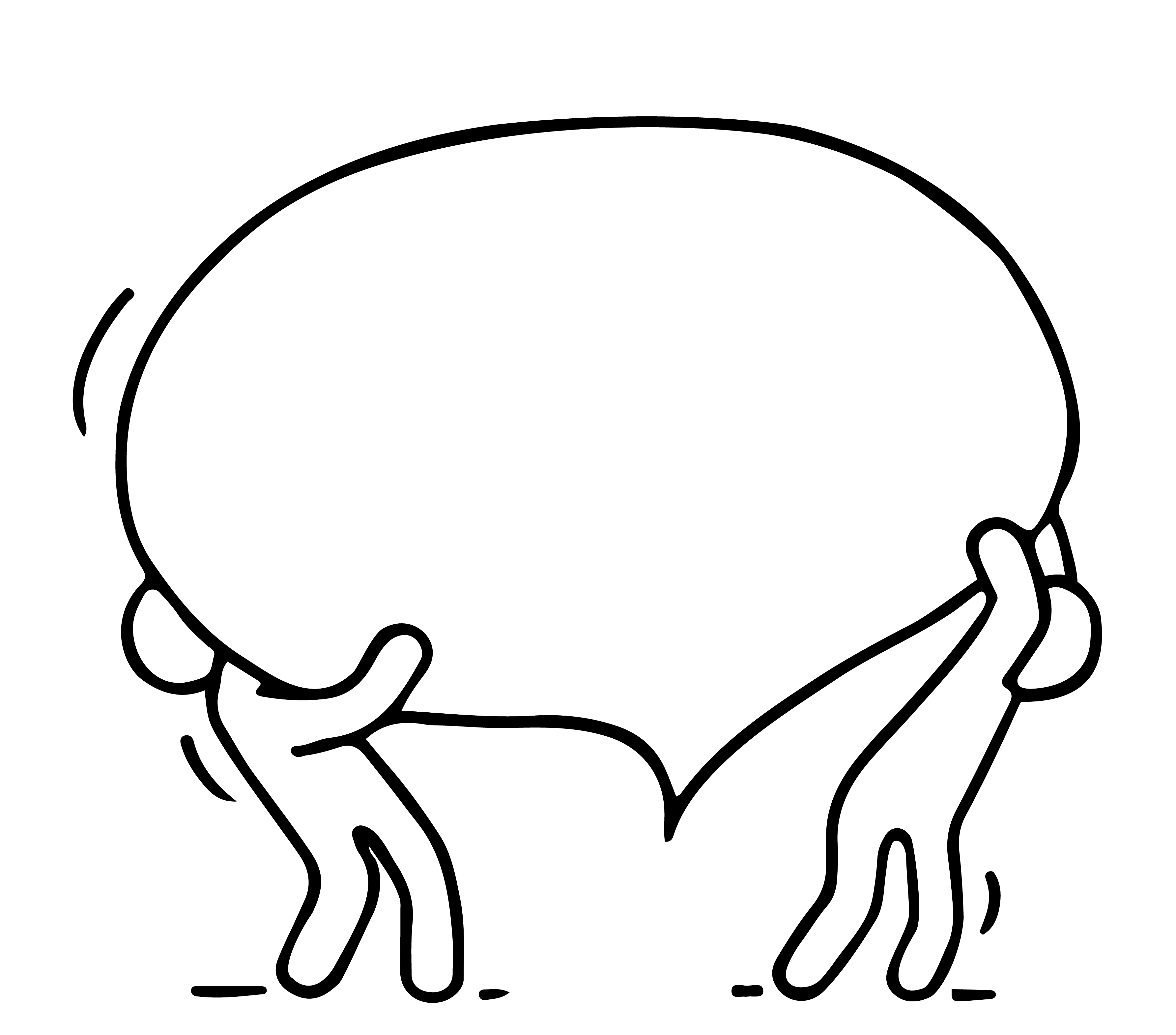
[How Can Women Entrepreneurs Balance Their Personal Life And Their Work Life? - Leadership Girl](https://www.leadershipgirl.com/how-can-women-entrepreneurs-balance-their-personal-life-and-their-work-life-2/)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Wir laden dich ein, unsere interaktive Wissensplattform zu besuchen: [Open Online Platform DE](https://www.eminentproject.eu/open-online-platform-de/) -



Herzlichen Glückwunsch! DU HAST DEINE LERNREISE ABGESCHLOSSEN



Wir hoffen, dass es dir Spaß gemacht hat und du davon profitiert hast, an unserer EMIMENT-Lernreise teilzunehmen. Unser Team wünscht dir größten Erfolg!

Konzentriere dich immer darauf, wie du gewinnen kannst. Arbeite hart und bleib dir selbst treu.

1. Um die Videos mit deutschen Untertiteln zu sehen, bitten wir dich, den Youtube-Link im Browser zu öffnen. Klicke dafür auf das Youtube-Symbol unten rechts. Anschließend kannst du mit einem Klick auf „Untertitel“ die englischen Untertitel aktivieren. Um nun die deutsche Untertitelung einzustellen, gehe bitte auf „Einstellungen“ 🡪 „Untertitel“ 🡪 „Automatisch übersetzen“ und wählen aus den angeführten Sprachen die Option „Deutsch“. [↑](#footnote-ref-1)
2. Solltest du die Artikel auf Deutsch lesen wollen, empfehlen wir dir, auf deinem Computer den [Google Übersetzer](https://translate.google.com/) aufzurufen. Nun kannst du in das Textfeld die gewünschte URL eingeben und im rechten Feld (mit Hilfe des Abwärtspfeils rechts oben) als Zielsprache Deutsch auswählen. Wenn du nun mit der linken Maustaste auf die „übersetzte“ URL klickst, öffnet sich ein neuer Tab mit den übersetzten Artikeln. [↑](#footnote-ref-2)