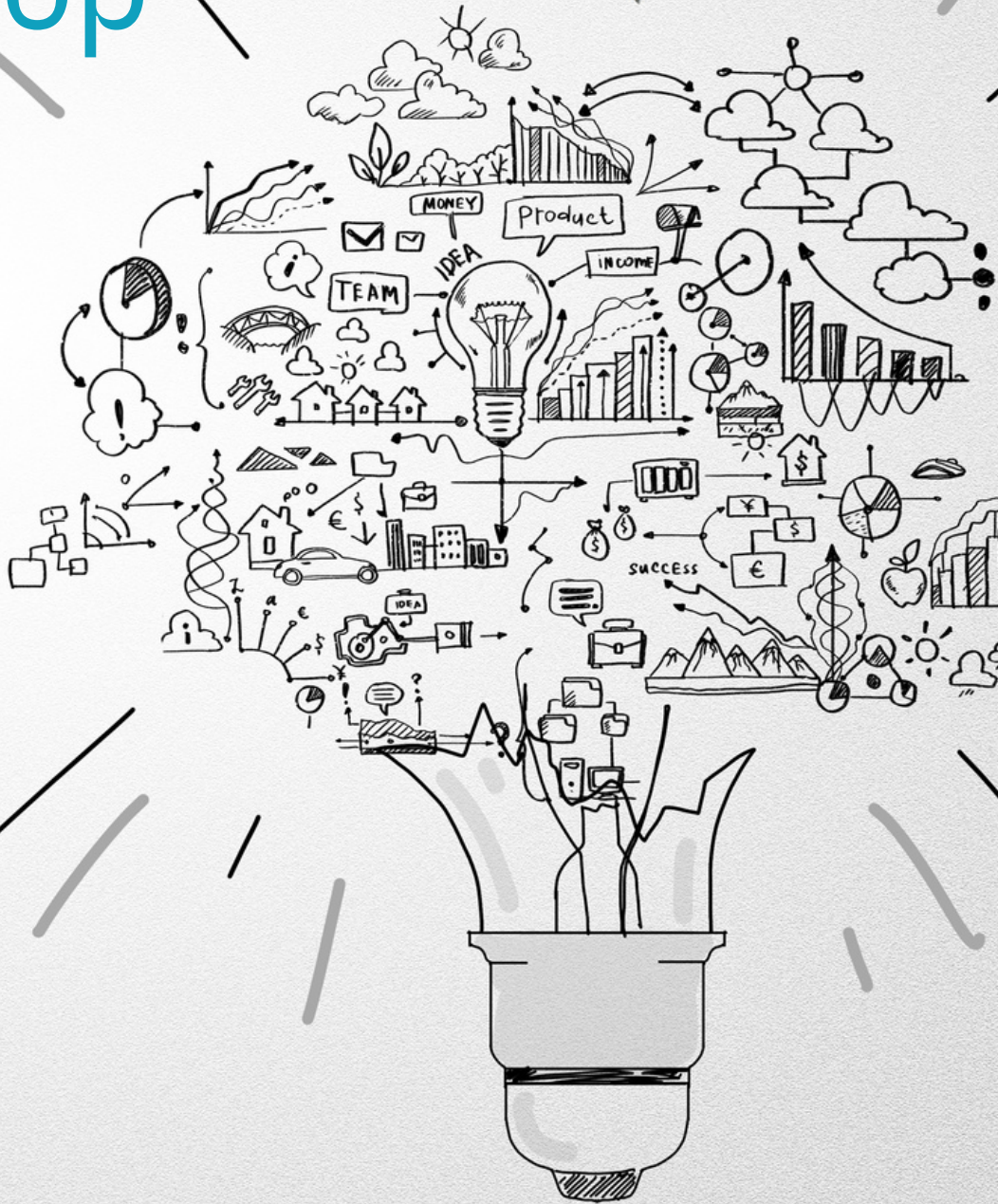


commit & rise

Business Ideen Workshop





commit!

commit & rise Business Starter Days Business Ideen Workshop

Das commit & rise Mantra

Ich committe mich, ein erfolgreiches Business mit viel Spaß und Leichtigkeit aufzubauen. Alles ist möglich für mich! Ich bin der CEO in meinem Leben.

1. Welche Blockaden, Mindfucks, negative Glaubenssätze kommen auf, wenn du daran denkst, ein Business zu starten?

2. Warum möchtest du wirklich ein Business starten? Was sind deine persönlich motivierten Gründe? Liste so viele wie möglich auf.

3. Frage dich, was soll dein Business für dich tun und nicht was sollst du für dein Business tun?
Was soll durch dein Business möglich werden? Wie wird sich dein Leben mit deinem Business verändern?
4. Wie groß soll dein Business werden? Wie viele Mitarbeiter möchtest du haben? Wie viel Umsatz soll dein Business machen? (Denk daran, dass alles möglich ist.)
- Wenn ich mir mein Traumbusiness vorstelle, stelle ich mir ein _____ Business (groß, klein, mittel) vor.
 - Ich hätte gerne _____ (Anzahl von) Mitarbeitern in etwa _____ Jahr(e). Aber ich kann anfangs nur mit _____ loslegen.
 - Ich leite und führe mein Business vom _____ (Home-Office, Büro, Strand, Ort, wo auch immer).
 - Ich wünsche mir, dass mein Unternehmen in den nächsten 12 Monaten einen Umsatz von _____ Euro (Gesamtbetrag vor Ausgaben) und einen Nettogewinn von _____ Euro (Gesamtbetrag NACH Ausgaben) erwirtschaftet.
 - Ich möchte in der Lage sein, mir ein Gehalt von _____ Euro auszuzahlen.

Was vergessen? Hier ist Platz....

commit!Business Ideen Formel

Diese Bestandteile sollte deine Idee haben.

Persönlich

- Leidenschaft
- Können oder Wissen oder Talent
- Spaß
-

Faktenbasiert

- Wettbewerb
- Markt

+ SECRET _____

1. Finde deine Leidenschaft:

Für welche Themen begeisterst du dich? Welche Bücher liest du? Welchen Leuten folgst du auf Instagram? Was hat dich schon immer fasziniert?. Denk auch an deine Kindheit. Was wolltest du schon immer werden?

2. **Talent oder Können oder Wissen**

Wichtig: Du musst nicht alles wissen, sondern nur ein wenig mehr als deine Kunden.

Mein Tipp ist: Starte ein Business in einem Bereich, in dem du schon Wissen oder Können oder Talent hast.

In welchem Bereich bist du schon gut, hast eine Ausbildung oder schon Erfahrung?

Wobei fragen dich Menschen um Rat?

3. **Spaß**

Nur Freude an der Sache reicht zwar nicht aus, um ein Business zu starten, sollte aber auf gar keinen Fall fehlen!

In welchen Bereichen, aus denen du ein Business starten kannst, vergeht die Zeit wie im Flug? Wann geht dein Herz so richtig auf?

4. Der Mitbewerb

Um dir einen Überblick über deinen Markt zu verschaffen, beginnen wir mit deinem Mitbewerbern. Eine 5 Minuten Instagram, Google und Youtube Suche kann dir hier große Erkenntnisse bringen.

	Instagram	Youtube	Google
Trage hier all deine Mitbewerber ein.			
Wer ist der größte Mitbewerber?			
Wen findest du am sympathischsten? Wer könnte dein Role-Model sein?			

Wie würdest du deinen Mitbewerb einschätzen?

viel Mitbewerb

geht so

kein Mitbewerb

5. Die Marktgröße

Anzahl Käufer * Kauffrequenz * Preis = Marktgröße

Wie viele Käufer hat dein Markt? Wie lautet dein Preis?

6. Das Problem:

Je konkreter umso besser Haben super viele Menschen in deinem Umfeld dieses Problem oder eher vereinzelt?

Lässt sich deine Problembeschreibung auf viele andere Business umlegen (Ich helfe Frauen glücklich zu werden)

Beschreibst du

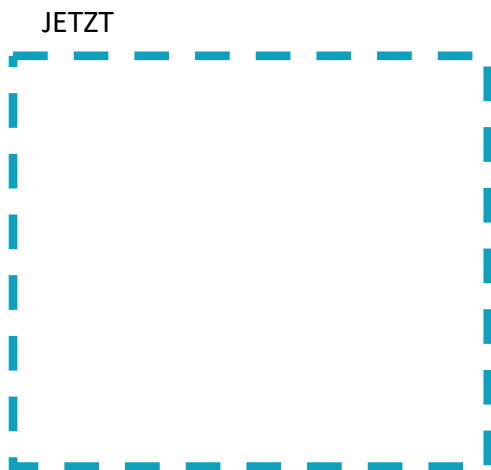
- 1 konkretes Problem
- für 1 bestimmten Kunden
- in 1 bestimmten Situation?

Bestimme nun wie konkret dein Problem ist?

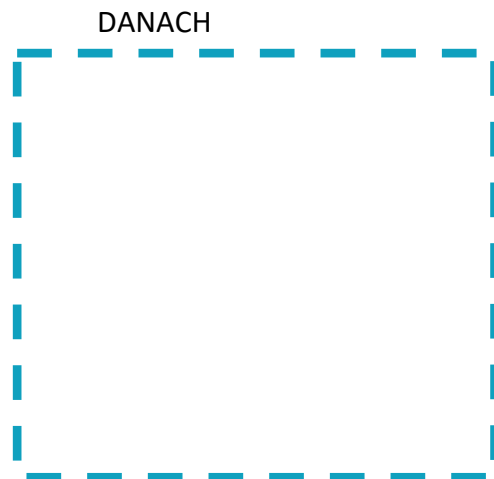
Der commit!Problemomat



7. Die Transformation in 2 Bildern und in Worten



Wie geht es deinem Kunden jetzt?



Wie geht es ihm danach?

8. Dein Kunde:

Für wen genau ist dein Produkt oder Dienstleistung?

Wie sieht der Alltag deines Kunden aus?

Welche Probleme müssen er oder sie lösen?

Welche Sorgen halten sie oder ihn nachts wach?

Was ist das gewünschte Resultat?

Wie sieht das Traumleben aus oder von was träumt sie?

9. Das Geschäftsmodell

Wie verdienst du Geld?

- Ich verdiene Geld mit dem Verkauf von Produkten
- Dienstleistungen/Wissen
- eine Kombination aus beidem

Ein _____produkt ist das lukrativste Geschäftsmodell.

Meine Kunden bezahlen mich für _____.

Benenne 3 Firmen, die etwas ähnliches machen?

1.

2.

3.

Auf welchen Säulen steht ihr Business?

- E-Mail Marketing
- Social Media
- Webinare
- Podcast
- Blog
- Video
-
-
-

Was kannst du von diesen Unternehmen für deinen Business Start lernen?

Zusammenfassung

KUNDE

RESULTAL

GESCHÄFTSMODELL