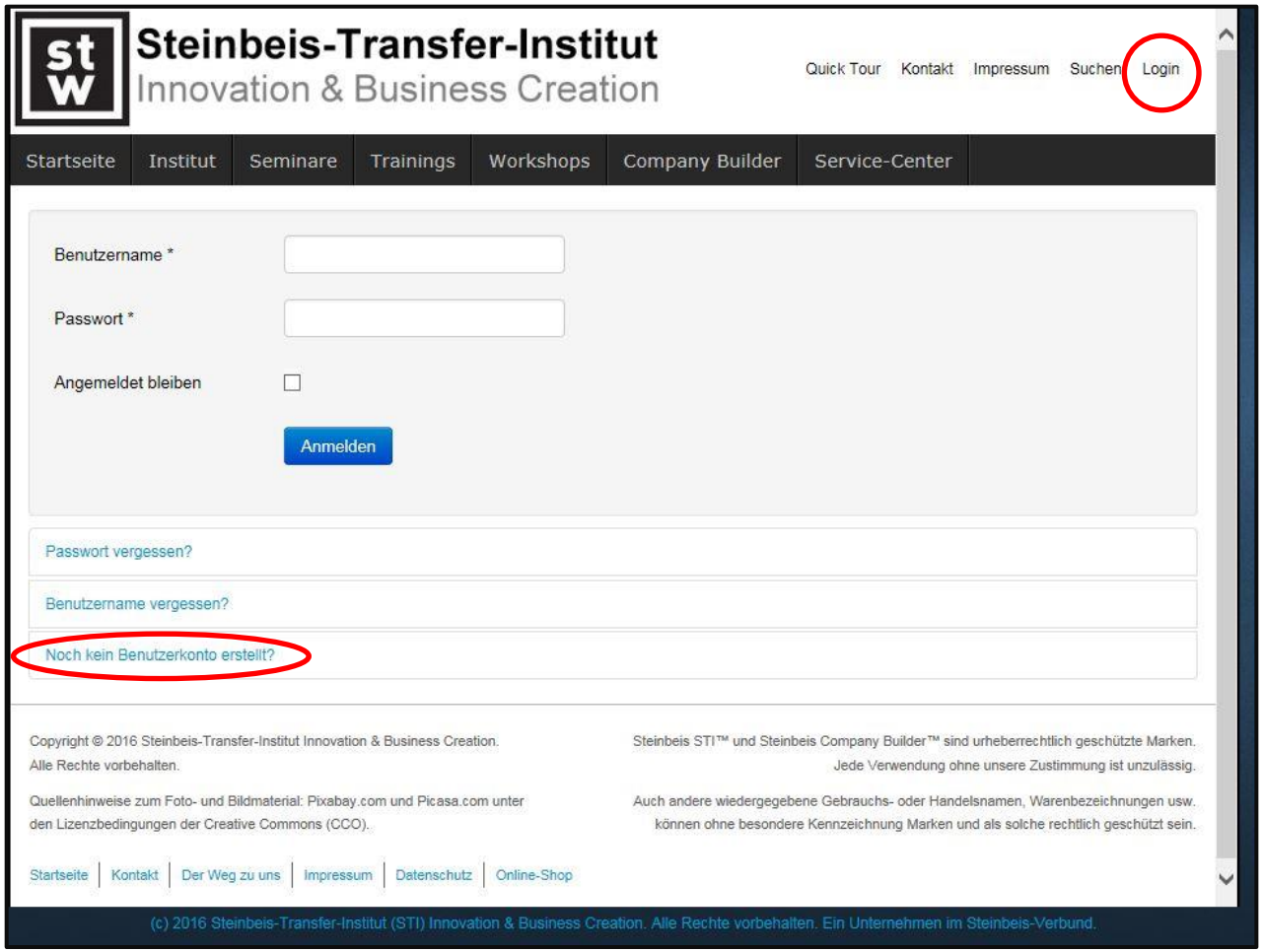
Steinbeis-Transfer-Institut
Innovation & Business Creation
der Steinbeis-Hochschule Berlin SHB

Quick Tour

Schritt 1:

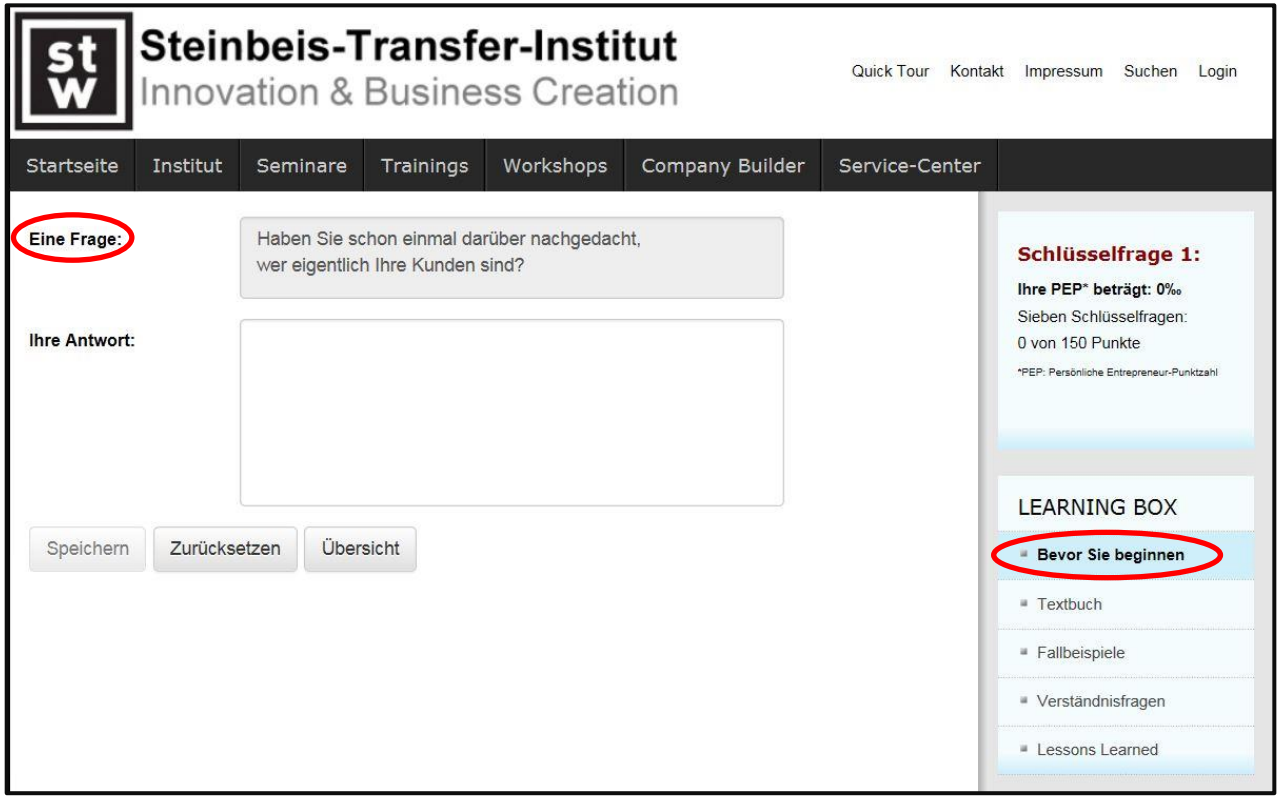
Melden Sie Ihr **Benutzerkonto** an. Nur registrierte BenutzerInnen haben kostenfrei und unverbindlich Zugang zu den hier vorgestellten Leistungsfunktionen. Loggen Sie sich unter Ihrem frei gewählten Benutzernamen und mit Ihrem geheimen Passwort ein.



© 2016 Steinbeis-Transfer-Institut Innovation & Business Creation, D-82166 Gräfelfing. Alle Rechte vorbehalten.

Schritt 2:

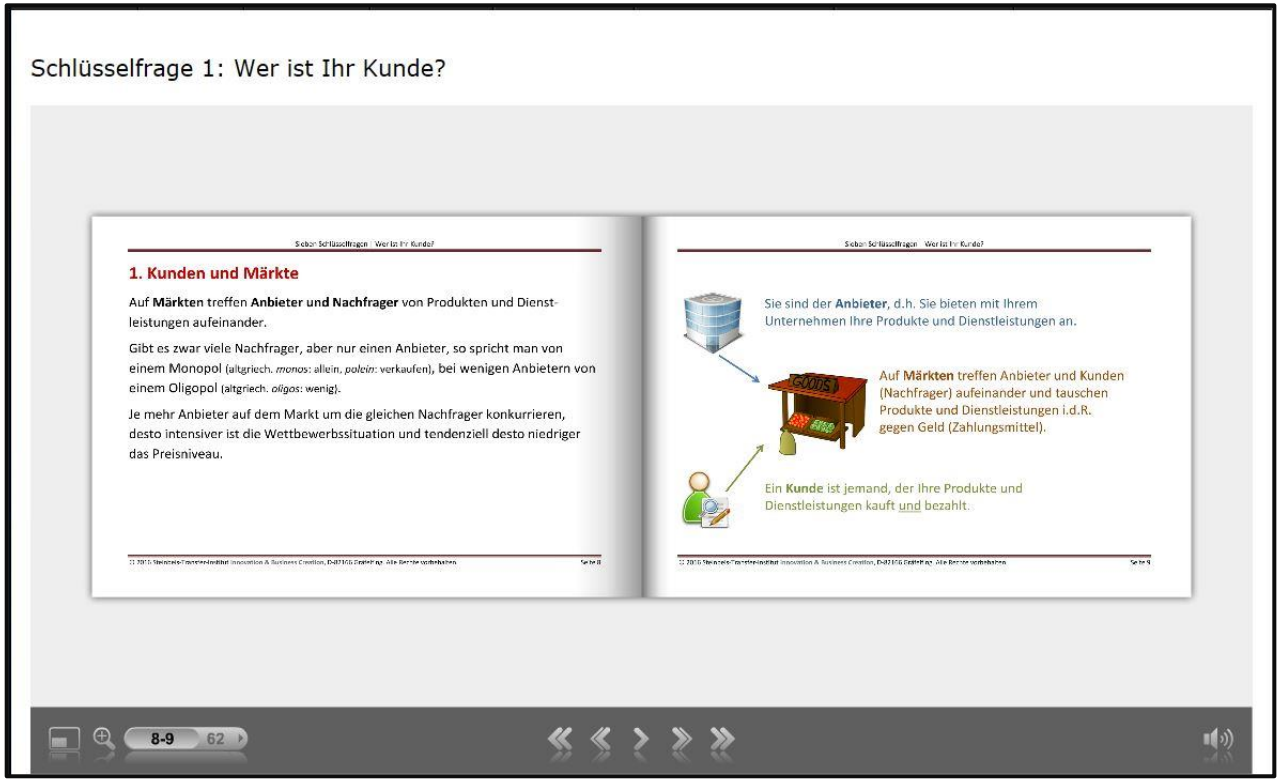
Gehen Sie im Hauptmenü unter dem Menüpunkt **Seminare** in den Bereich **Entrepreneurship** und hier auf die Seminarreihe **Sieben Schlüsselfragen**. Bei jedem Online-Seminar führt Sie eine besondere Fragestellung in das Thema ein.



© 2016 Steinbeis-Transfer-Institut Innovation & Business Creation, D-82166 Gräfelfing. Alle Rechte vorbehalten.

Schritt 3:

Das **Textbuch** mit den wesentlichen Informationen zu einer Schlüsselfrage kann in 20 bis 30 Minuten durchgearbeitet werden und steht auch als Download zur Verfügung.

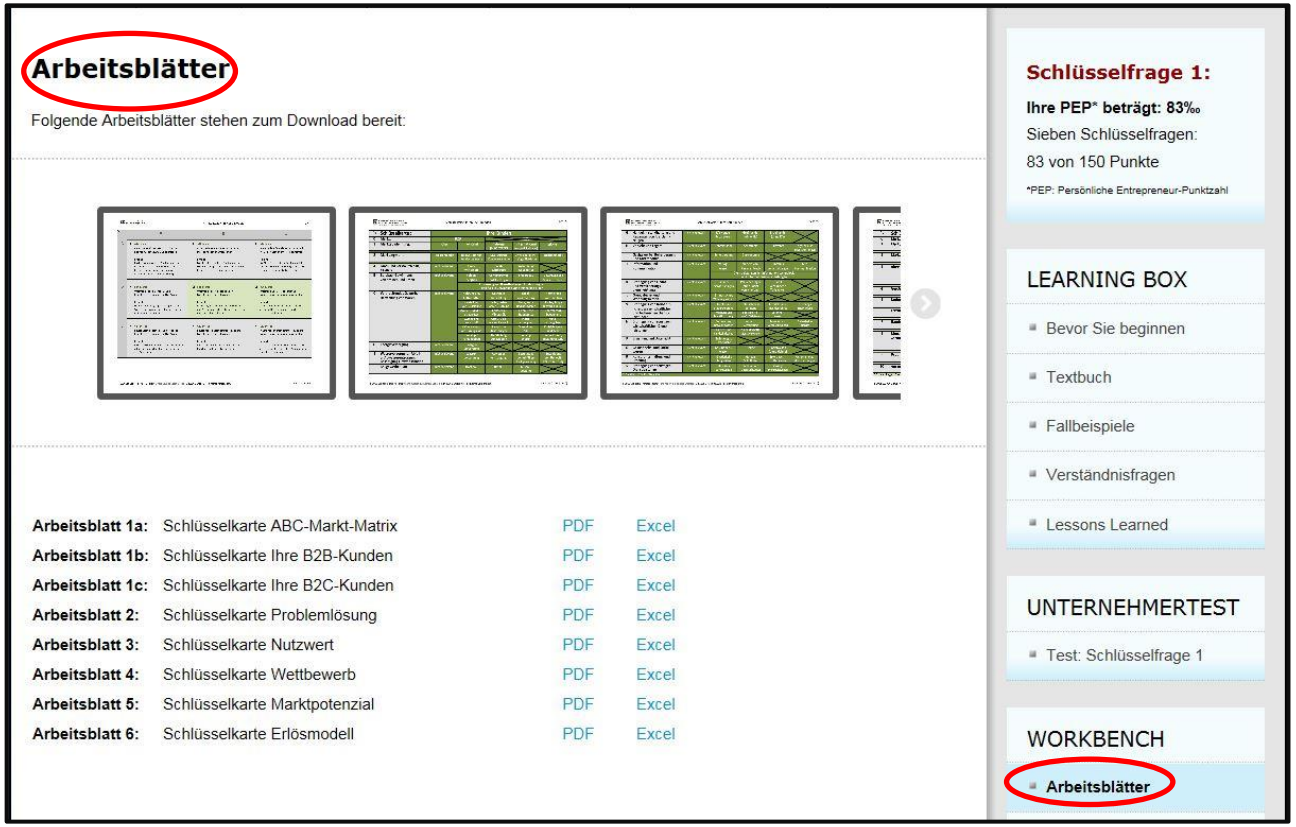


© 2016 Steinbeis-Transfer-Institut Innovation & Business Creation, D-82166 Gräfelfing. Alle Rechte vorbehalten.

Verständnisfragen dienen zur weiteren Vertiefung des Themenbereiches. Sie können Ihre Antworten speichern und jederzeit weiter-bearbeiten.

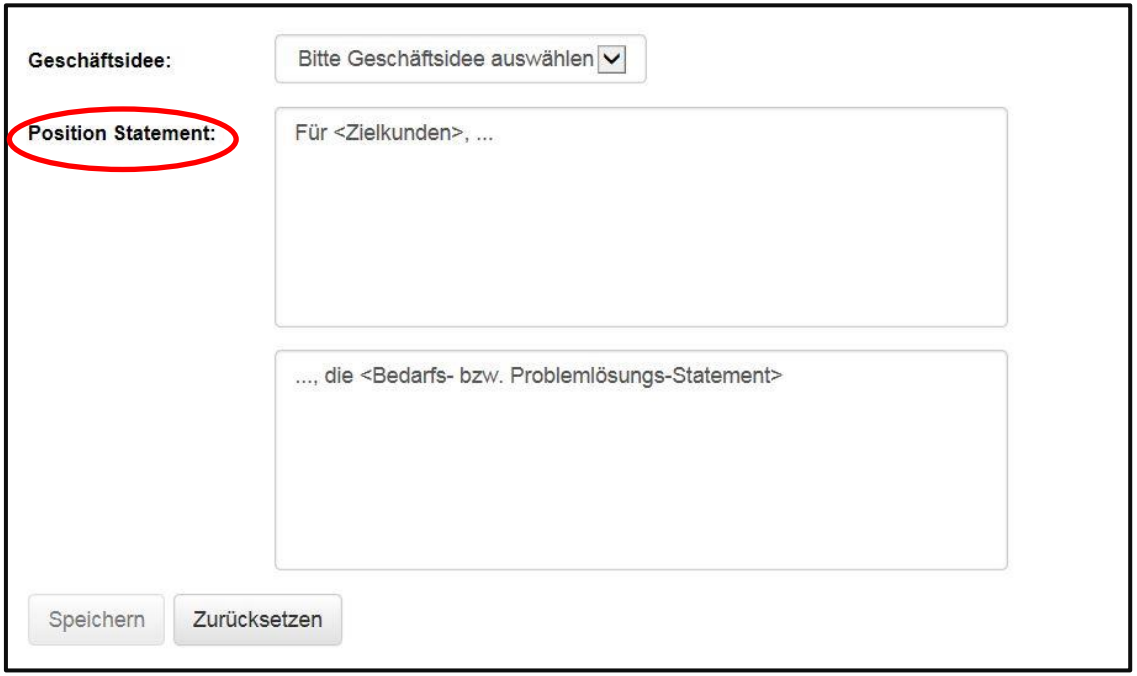
© 2016 Steinbeis-Transfer-Institut Innovation & Business Creation, D-82166 Gräfelfing. Alle Rechte vorbehalten.

Speziell erarbeitete **Arbeitsblätter** helfen Ihnen bei der Beantwortung der Verständnisfragen und der Entwicklung Ihrer eigenen Geschäftsidee.



© 2016 Steinbeis-Transfer-Institut Innovation & Business Creation, D-82166 Gräfelfing. Alle Rechte vorbehalten.

Außerdem arbeiten Sie parallel an einem sogenannten **Position Statement**, mit dessen Hilfe Sie Ihre eigene Geschäftsidee präsentieren können.



© 2016 Steinbeis-Transfer-Institut Innovation & Business Creation, D-82166 Gräfelfing. Alle Rechte vorbehalten.

Ausgewählte **Artikel und Beiträge** geben Ihnen weitere Informationen zu jedem Seminarthema. Die Autoren sind auf ihrem Gebiet ausgewiesene Fachexperten mit langjähriger Berufs- und Branchenerfahrung.

Was ist eigentlich Business-to-Business (B2B)?

Torsten Herrman *ist Diplom-Kaufmann und Inhaber der Marketing-Agentur chainrelations in Frankfurt am Main.*

Über die genaue Bedeutung des Begriffs B2B sind manche Unklarheiten im Umlauf, daher mal eine kleine Klarstellung.

Definition Business-to-Business:

B2B bezeichnet Beziehungen zwischen oder mehreren Unternehmen, gleich ob es um Güter oder Dienstleistungen geht.

Bei B2C hingegen sind es Konsumenten (Privatpersonen) auf der einen Seite und Unternehmen auf der anderen. Ein Unternehmen ist niemals „Endkunde" und damit niemals das „C" in einer B2C-Beziehung.

› Weiterlesen: Was ist eigentlich Business-to-Business (B2B)?

B2C – Geschäftsbeziehung zwischen Unternehmen und Konsumenten

Florian Weis *ist Redakteur bei business-on.de. Er betreut das regionale Wirtschaftsportal business-on.de für die Region Köln-Bonn.*

Die Abkürzung **B2C** steht für **Business-to-Consumer**, einer Geschäftsbeziehung zwischen einem Unternehmen und einer Privatperson als Konsument. Der Begriff meint dabei nicht nur die Handelsbeziehung, sondern auch die Kommunikation zwischen

© 2016 Steinbeis-Transfer-Institut Innovation & Business Creation, D-82166 Gräfelfing. Alle Rechte vorbehalten.

Wo immer dies nötig und möglich ist, stehen Ihnen auch Hinweise und Links zu **Video-Präsentationen** als Begleitmaterial zur Verfügung.

Video-Präsentationen

B2B& B2C Explanation

socialpotentials, veröffentlicht am 27.06.2013, 2:14min

B2B Marketing in a Digital World

Richard Robinson, veröffentlicht am 28.01.2010, 4:11 min

Business-to-Consumer (B2C)

b2bwhiteboard.com, veröffentlicht am 09.05.2012, 0:33 min

What is B2B Marketing?

b2bwhiteboard.com, veröffentlicht am 05.12.2011, 2:04 min

© 2016 Steinbeis-Transfer-Institut Innovation & Business Creation, D-82166 Gräfelfing. Alle Rechte vorbehalten.

Dies wird ergänzt durch eine spezielle **Literaturliste** mit weiterführenden Artikeln, Fachbüchern und Monographien sowie eine entsprechende **Linksammlung**.

Literaturverzeichnis

Zur Vertiefung des behandelten Themengebietes empfehlen wir Ihnen folgende Literatur:

Christian Dreeser u. Christian Ulrich: Digitale Marktplätze. B2B und B2C: Grundlagen, Klassifikationen und Management. Taschenbuch. Studienarbeit aus dem Jahr 2006 im Fachbereich Betriebswirtschaftslehre - Handel und Distribution, Hochschule Koblenz

Werner Pepels (Hrsg.): B2B-Handbuch General Management: Unternehmen marktorientiert steuern. Gebundene Ausgabe. Symposion Publishing. Düsseldorf 2008.

Hartmut Sieck: Erfolgreich verkaufen im B2B. 2. Auflage. Taschenbuch. Springer Gabler. Wiesbaden 2014.

Carsten Baumgarth (Hrsg.): B2B-Markenführung: Grundlagen - Konzepte - Best Practice. Gebundene Ausgabe. Wiesbaden 2020.

© 2016 Steinbeis-Transfer-Institut Innovation & Business Creation, D-82166 Gräfelfing. Alle Rechte vorbehalten.

Ein **Glossar** mit den wichtigsten, in diesem Seminar neu gelernten Begriffen rundet dieses ab.

Internet-Linksammlung

Benjamin Schneider: Nischenmarkt oder Massenmarkt? Was steckt dahinter? Erschienen auf online-business-beratung.de.
http://www.online-business-beratung.de/nischenmarkt-massenmarkt/

Michael Scholz: Business to Administration (B2A) - Electronic Commerce. Erschienen am 26.03.2005 auf competence-site.de.
http://www.competence-site.de/business-to-administration-b2a-electronic-commerce/

Marcel Weiß: Zweiseitige Märkte - Die Grundlagen. Erschienen am 02.04.2010 auf neunetz,com.
http://www.neunetz.com/2010/04/02/zweiseitige-maerkte-die-grundlagen/

Ohne Verfasser: Kriterien für die Marktsegmentierung. Erschienen am 06.12.2011 auf marketingfish.de.
http://www.marketingfish.de/praxis/marktsegmentierung/kriterien-fuer-die-marktsegmentierung-5565/

Ohne Verfasser: Was ist ein Nischenmarkt? Erschienen am 30.10.2013 auf graccem.net.
http://www.graccem.net/internet/was-ist-ein-nischenmarkt/

GLOSSAR

Die in diesem Seminar-Modul neu eingeführten Begriffe sind:

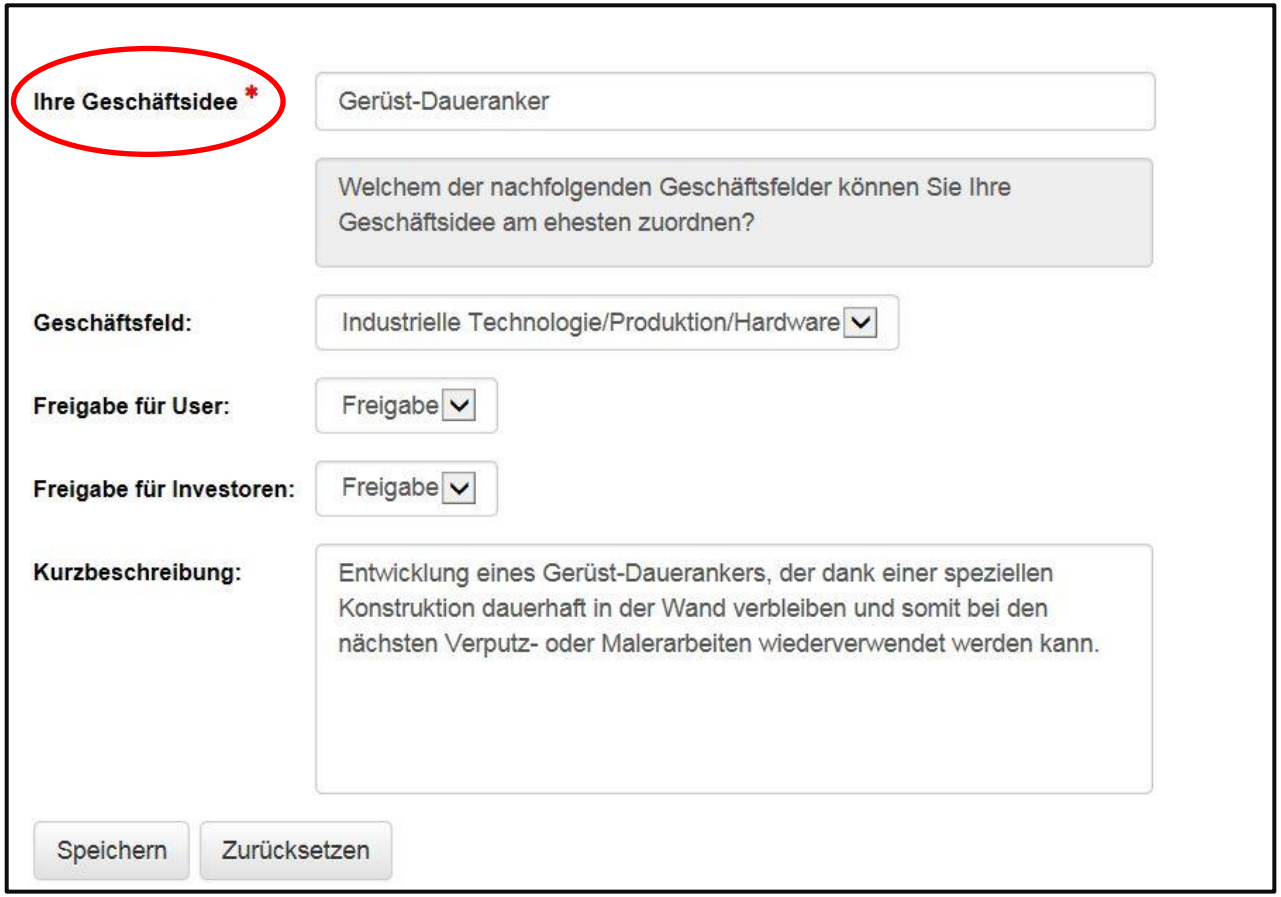
Anbieter	Glokalisierung	Marktsegmentierung
B2A	Internationalisierung	Massenmarkt
B2B	Kunde	Nachfrager
B2C	Kundensegment, diversifiziert	Nischenmarkt
Branche	Kundensegment, undiversifiziert	Plattform, zwei- oder mehrseitig
Branchenklassifikation	Markt	Regionalmärkte
Globalisierung	Marktausdehnung	Wirtschaftsstufe

Beim Anklicken des jeweiligen Begriffes erhalten Sie detailliertere Informationen.

© 2016 Steinbeis-Transfer-Institut Innovation & Business Creation, D-82166 Gräfelfing. Alle Rechte vorbehalten.

Schritt 4:

Nun ist es an der Zeit, Ihre eigene **Geschäftsidee** anzulegen. Sie finden den entsprechenden Menüpunkt im **Service-Center**.



© 2016 Steinbeis-Transfer-Institut Innovation & Business Creation, D-82166 Gräfelfing. Alle Rechte vorbehalten.

Die erforderlichen Daten Ihrer Geschäftsidee geben Sie wieder in dem jeweiligen Online-Seminar unter dem entsprechenden Menüpunkt in der **Workbench** ein.

Geschäftsidee: Gerüst-Daueranker

Ihre erreichte Teilpunktzahl: 10 von 12 Punkte

Marktmodell: * ◉ B2B ○ B2C

Welcher Branche ordnen Sie Ihr eigenes, noch zu gründendes Unternehmen am ehesten zu? *

F - Baugewerbe, Bau

Im Falle eines B2B-Modells, welchen Branchen können Sie Ihre Unternehmenskunden zuordnen? *

- ☐ A - Land- und Forstwirtschaft, Fischerei
- ☐ B - Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden
- ☐ C - Verarbeitendes Gewerbe, Herstellung von Waren
- ☐ D - Energieversorgung
- ☐ E - Wasserversorgung, Abwasser- und Abfallentsorgung
- ☑ F - Baugewerbe, Bau
- ☐ G - Handel und Reparatur von Kraftfahrzeugen
- ☐ H - Verkehr und Lagerei
- ☐ I - Gastgewerbe, Beherbergung und Gastronomie
- ☐ J - Information und Kommunikation
- ☐ K - Finanz- und Versicherungsdienstleistungen
- ☐ L - Grundstücks- und Wohnungswesen
- ☐ M - Freiberufliche und technische Dienstleistungen
- ☐ N - Sonstige wirtschaftliche Dienstleistungen
- ☐ P - Erziehung und Unterricht
- ☐ Q - Gesundheits- und Sozialwesen

© 2016 Steinbeis-Transfer-Institut Innovation & Business Creation, D-82166 Gräfelfing. Alle Rechte vorbehalten.

Zu jedem Online-Seminar sorgt eine **Checkliste** dafür, dass Sie bei der Bearbeitung auch nichts vergessen.

Geschäftsidee: Gerüst-Daueranker

Ihre erreichte Teilpunktzahl: **4 von 10 Punkte**

Bitte kreuzen Sie die von Ihnen schon erledigten bzw. nicht relevanten Checkpunkte an:

Sie haben eine erste grobe Markteinteilung in B2B- bzw. B2C-Märkte vorgenommen.
○ **Ja** ◉ **Nein bzw. noch nicht**

Sie haben Ihre eigene Geschäftsidee bereits der entsprechenden Wirtschaftsstufe zugeordnet.
○ **Ja** ◉ **Nein bzw. noch nicht**

Innerhalb dieser Wirtschaftsstufe haben Sie Ihre Geschäftsidee einer konkreten Branche zugeordnet.
○ **Ja** ◉ **Nein bzw. noch nicht**

○ **Sie haben bereits entschieden, ob Sie Ihr Wertangebot auf Massenmärkten anbieten werden.**
◉ **Sie haben sich bereits für eine bestimmte Marktnische entschieden.**
○ **Ihr Wertangebot richtet sich an bestimmte, noch festzulegende Marktsegmente.**

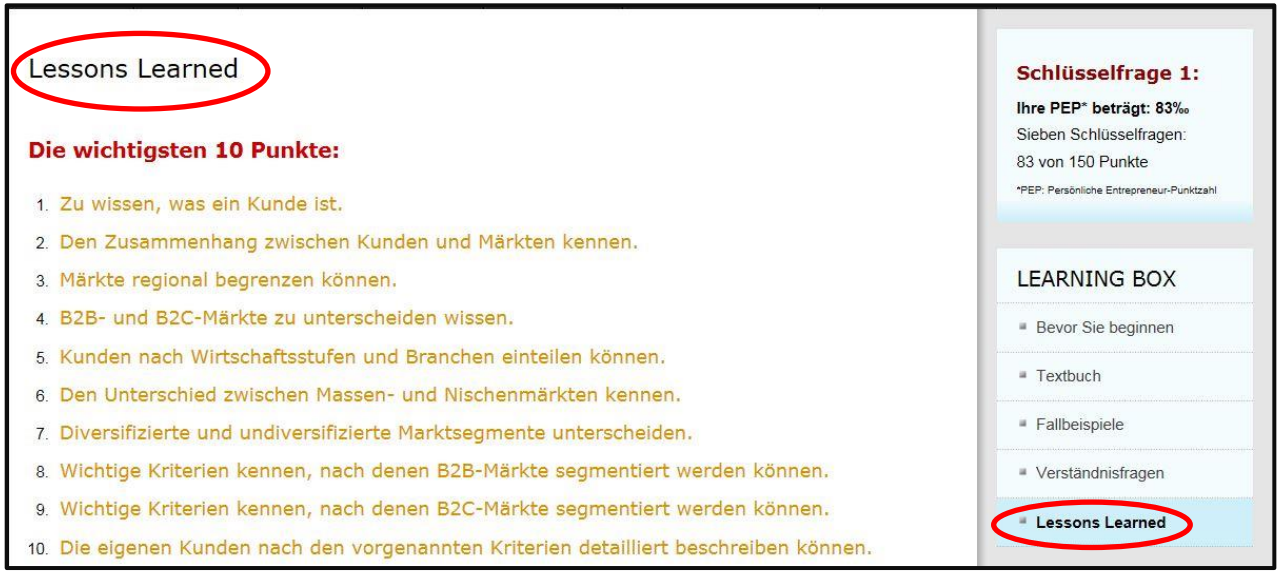
Diese Marktsegmente sind ...
○ **... diversifiziert** ○ **... undiversifiziert** ◉ **... derzeit nicht relevant**

Sofern Sie sich auf B2B-Märkten bewegen, haben Sie wie folgt eine detaillierte Kundensegmentierung vorgenommen:

© 2016 Steinbeis-Transfer-Institut Innovation & Business Creation, D-82166 Gräfelfing. Alle Rechte vorbehalten.

Schritt 5:

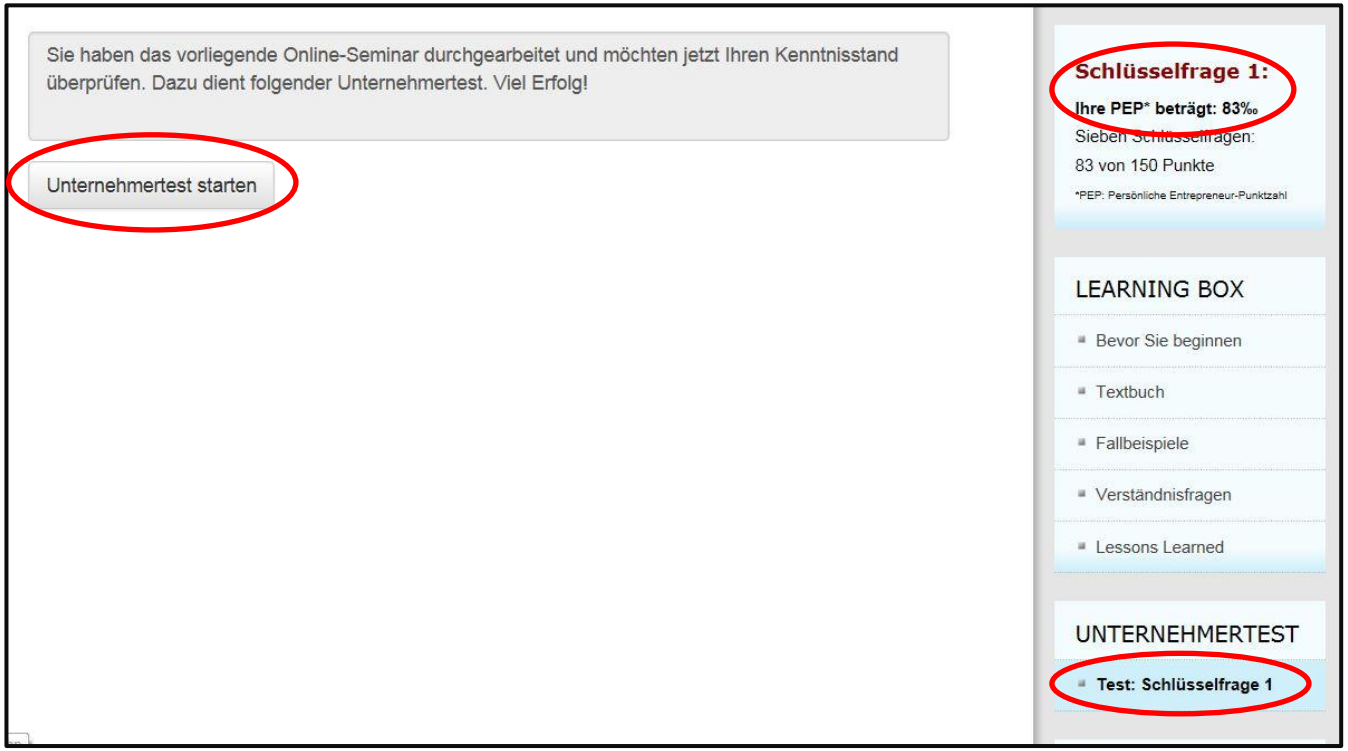
Die **Lessons Learned** fassen Ihr Lern- und Arbeitsergebnis nochmals zusammen. Sie können jederzeit das Gelernte durch den **Unternehmertest** überprüfen.



© 2016 Steinbeis-Transfer-Institut Innovation & Business Creation, D-82166 Gräfelfing. Alle Rechte vorbehalten.

Schritt 6:

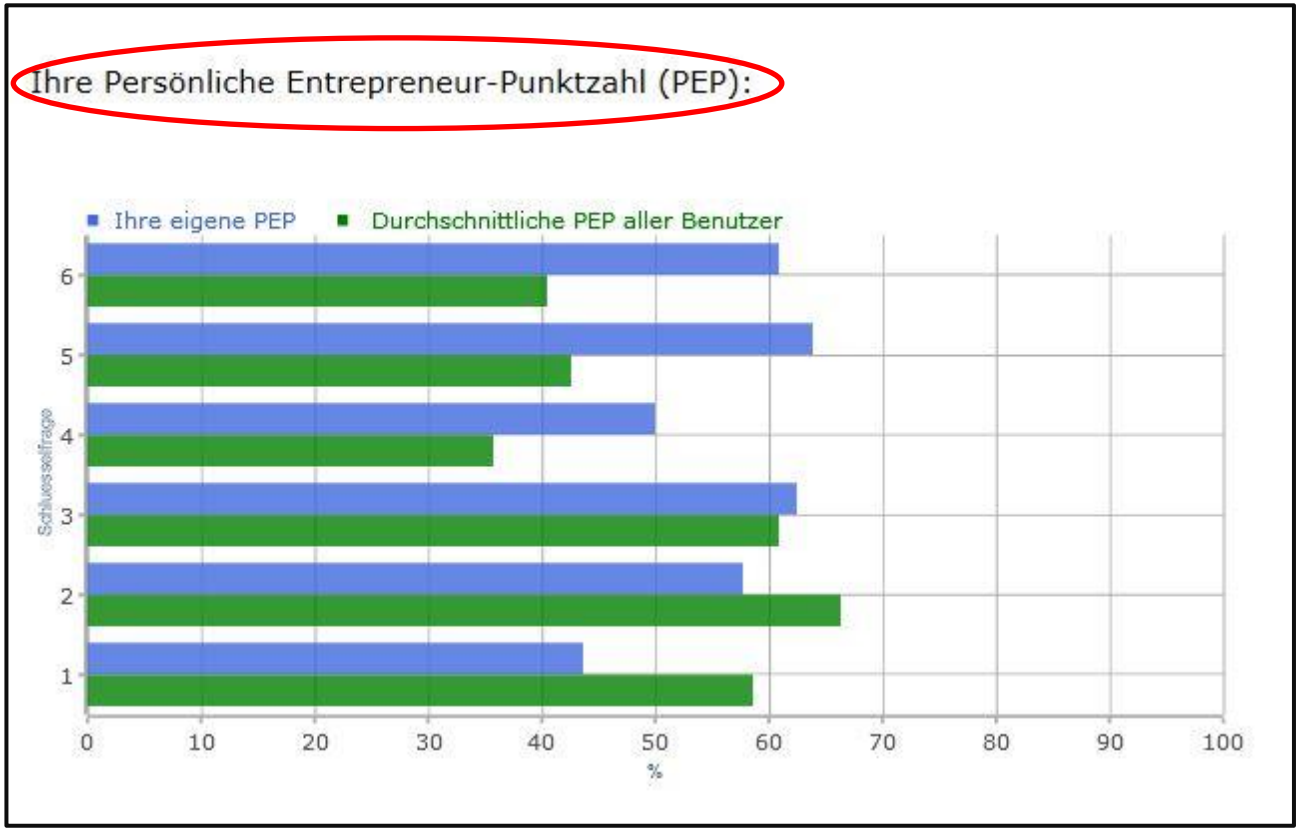
Der Test ist beliebig wiederholbar und geht wie Ihr Arbeits- und Lernerfolg und die Bearbeitung Ihrer Geschäftsidee zu einem Drittel in die Gesamtbewertung Ihrer **Persönlichen Entrepreneur-Punktzahl (PEP)** ein.



© 2016 Steinbeis-Transfer-Institut Innovation & Business Creation, D-82166 Gräfelfing. Alle Rechte vorbehalten.

Schritt 7:

Im Service-Center können Sie im **Unternehmens-Dashboard** unter der Rubrik **PEP** jeweils Ihr nach den einzelnen Online-Seminaren aufgeschlüsseltes Ergebnis finden. Dort sehen Sie auch die Vergleichszahlen aller angemeldeten BenutzerInnen.



© 2016 Steinbeis-Transfer-Institut Innovation & Business Creation, D-82166 Gräfelfing. Alle Rechte vorbehalten.

Sie können Ihre **PEP** nicht nur nach den einzelnen Online-Seminaren, sondern auch nach Einfluss-faktoren analysieren.

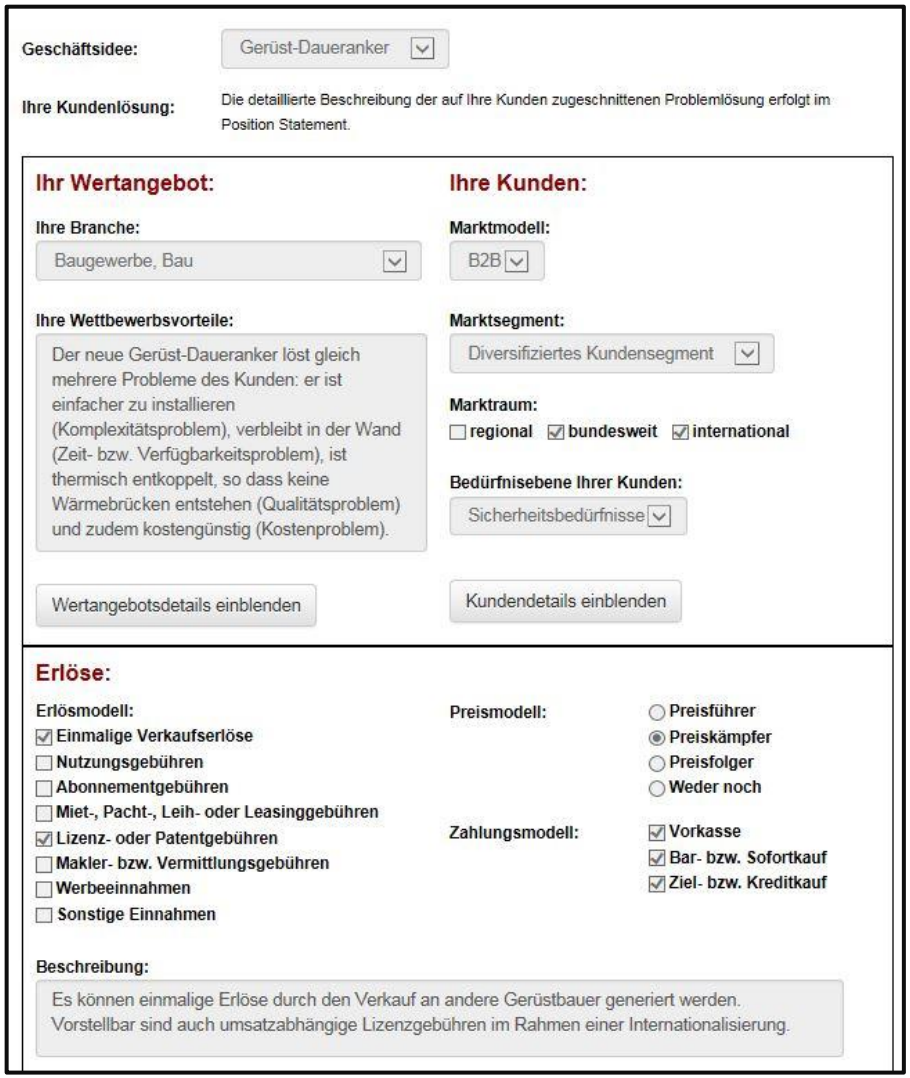
Gesamtübersicht | Ihre Geschäftsidee | Checklisten | Unternehmertest

Nr.	Schlüsselfrage	Punkte	Ihre Punktzahl	
1	Wer ist Ihr Kunde?	32	14	43.8 %
2	Welches Problem wird gelöst?	26	15	57.7 %
3	Welchen Wert hat Ihre Lösung?	16	10	62.5 %
4	Wieso ist Ihre Lösung besser?	28	14	50 %
5	Wie hoch ist Ihr Marktpotenzial?	25	16	64 %
6	Wie lässt sich mit Ihrer Lösung Geld verdienen?	23	14	60.9 %
-	Ihre Gesamtpunktzahl:	150	83	55.3 %

© 2016 Steinbeis-Transfer-Institut Innovation & Business Creation, D-82166 Gräfelfing. Alle Rechte vorbehalten.

Schritt 8:

Im Service-Center finden Sie unter dem Menüpunkt **Ihre Geschäftsidee** auch eine Zusammenfassung der von Ihnen erarbeiteten Schritte in graphischer Form. Diese bildet die Grundlage für die Weiterentwicklung Ihrer Geschäftsidee zu einem wirtschaftlich tragfähigen und nachhaltigen **Geschäftsmodell** und die hierzu verwendete **Business Model Canvas**.



© 2016 Steinbeis-Transfer-Institut Innovation & Business Creation, D-82166 Gräfelfing. Alle Rechte vorbehalten.

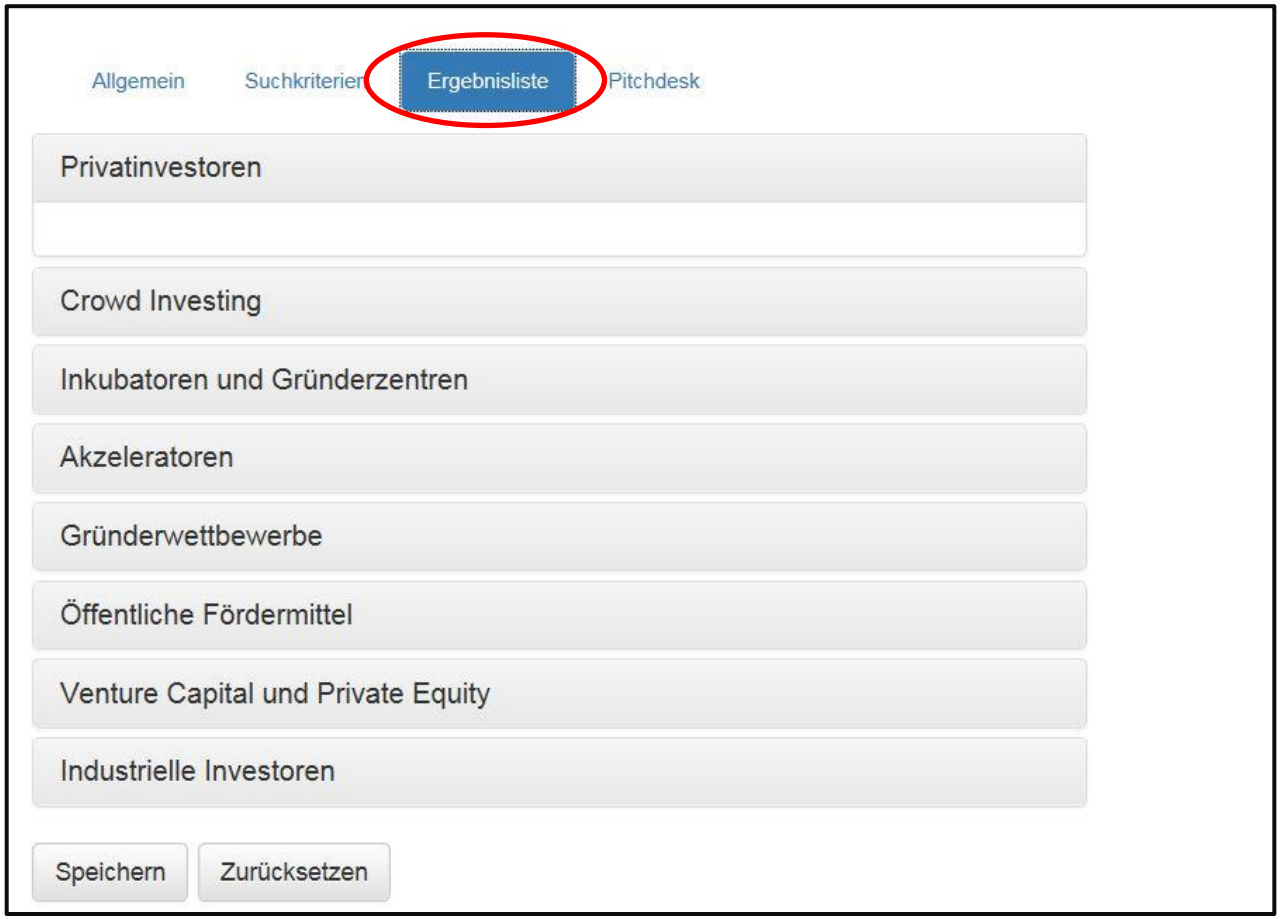
Schritt 9:

Suchen Sie nach möglichen **Investoren** für Ihre Geschäfts-idee , so können Sie dies ebenfalls im Service-Center unter dem Menüpunkt **Pitchdeck** tun.

© 2016 Steinbeis-Transfer-Institut Innovation & Business Creation, D-82166 Gräfelfing. Alle Rechte vorbehalten.

Schritt 10:

Je nach markierten Suchkriterien erhalten Sie eine entsprechende **Ergebnisliste**, aus der Sie die Investoren auswählen können. Um Ihre Geschäftsidee diesen zugänglich zu machen, muss sie aber auch freigeschaltet sein.



© 2016 Steinbeis-Transfer-Institut Innovation & Business Creation, D-82166 Gräfelfing. Alle Rechte vorbehalten.

Steinbeis-Transfer-Institut
Innovation & Business Creation
der Steinbeis-Hochschule Berlin SHB

Viel Spaß bei Ihrer Geschäftsidee!

www.steinbeis-sti.de