

Modul I Geschäftsidee

Ziel des Modul 1 *Geschäftsidee* ist es, dass Schülerinnen und Schüler zu einer Geschäftsidee Informationen und Ideen sammeln. Mithilfe des Moduls setzen sie sich mit einer eigenen Geschäftsidee auseinander und entwickeln mögliche Produkte oder Dienstleistungen. Außerdem ermitteln die Schülerinnen und Schüler, welche Kundengruppen sie ansprechen möchten.

Am Ende dieses Moduls treffen die Schülerinnen und Schüler die Entscheidung, ob die Geschäftsidee marktfähig erscheint und weiter verfolgt werden soll. Als Basis nutzen Sie die bis dahin gesammelten Fakten.

Kapitel 1: Zielsetzung

Schülerinnen und Schüler werden in die Leitsätze für die Ideenfindung eingeführt und erhalten einen Überblick über die Einschränkungen bei der Umsetzung einer Geschäftsidee.

Kapitel 2: Ideenfindung

Schülerinnen und Schüler erhalten Möglichkeiten und Techniken, wie sie Geschäftsideen entwickeln können.

Kapitel 3: Produkte und Dienstleistungen

Schülerinnen und Schüler lernen die Unterschiede zwischen Produkten und Dienstleistungen kennen und unterscheiden sie.

Kapitel 4: Zielgruppen

Schülerinnen und Schüler beschreiben verschiedene Zielgruppen und vergleichen sie.

Kapitel 5: Kompetenzen

Schülerinnen und Schüler untersuchen ihre eigenen Kompetenzen und die ihrer Mitarbeiter/innen und Mitschüler/innen. Sie unterscheiden zwischen fachlicher, persönlicher und sozialer Kompetenz.

Kapitel 6: Marktanalyse

Schülerinnen und Schüler lernen die Bestandteile einer Marktanalyse kennen und führen eine quantitative Marktanalyse – räumliche Abgrenzung, eine quantitative Marktanalyse – Marktvolumen, eine qualitative Marktanalyse – Konkurrenz, eine qualitative Marktanalyse – Benchmarking und eine qualitative Marktanalyse – Alleinstellungsmerkmal durch.

Kapitel 7: Marketingplan (bezogen auf den Marketingmix 4P)

Schülerinnen und Schüler erarbeiten sich anhand der „4p´s“ einen Einstieg in einen Marketingplan – dazu gehören: **p**roduct (Produkt oder Dienstleistung), **p**lace (Vertriebsweg), **p**rice (Preisgestaltung) und **p**romotion (Werbung).

Kapitel 8: Machbarkeit

Schülerinnen und Schüler analysieren und beurteilen anhand von gesammelten Fakten, ob eine Geschäftsidee technisch, rechtlich und wirtschaftlich machbar und umsetzbar ist.

Kapitel 9: Entscheidungen

Schülerinnen und Schüler fassen die Ergebnisse zusammen, diskutieren über unterschiedliche Geschäftsideen, finden Kompromisse und entwickeln Strategien, welche Geschäftsidee favorisiert wird.

Kapitel 10: Selbsteinschätzung

Schülerinnen und Schüler erarbeiten sich Möglichkeiten, um sich selbst einzuschätzen, welche Fähigkeiten und Kompetenzen sie für die Schülerfirma mitbringen. Mit Hilfe folgender Leitfragen beurteilen sie ihre Fertig- und Fähigkeiten. Was kann ich? Welche Lösungen kann ich anbieten? Kann ich mit meiner Geschäftsidee Geld verdienen? Was brauche ich, um meine Idee umzusetzen?

Kapitel 11: Arbeitsauftrag

Schülerinnen und Schüler entwickeln eine eigene Geschäftsidee, setzen sich mit den Geschäftsideen ihrer Mitschüler/innen auseinander, beurteilen die gesammelten Fakten, diskutieren über alle Vorschläge und einigen sich über die weiteren Vorgehensweisen.

Kapitel 12: Glossar

Schülerinnen und Schüler erhalten Zusatzinformationen über Fachbegriffe.