



## Seminarangebot für Gründer und Jungunternehmer im Rhein-Sieg-Kreis

Zum zweiten Mal findet im Zuge der Seminar- und Vortragsreihen der Wirtschaftsförderung Rhein-Sieg ein Seminar durch unser Haus statt.

Am **Samstag, den 02 Dezember 2017** richten wir hierzu einen ganztägigen Workshop für Gründungsinteressierte wie auch „frische“ Existenzgründer (die sich noch im Aufbau ihres jungen Unternehmens befinden) zum Thema

### **„Zielgruppen und Marktpotenzial – Was Sie über Ihre Kunden als Selbstständiger wissen sollten“**

an.

Kernfrage bei dem Schritt in die Selbstständigkeit ist die Abschätzung, inwiefern für mein Produkt/ meine Dienstleistung ein hinreichend großer Absatzmarkt verfügbar ist. Sämtliche Werbestrategien und/ oder Berechnungen über den Erfolg eines Unternehmens können nur sinnvoll beantwortet werden, wenn zuvor bekannt ist, wie mein Zielmarkt sich überhaupt zusammensetzt und welches Potenzial er bietet.

In dem Workshop sollen daher folgende Grundsatzfragen näher beleuchtet werden:

- Was ist mein Markt? – Welche Produkte und Dienstleistungen will ich eigentlich anbieten und stimmen diese mit den Bedürfnissen meiner Zielkunden überein?
- Wer ist mein Markt? – Hier wird erläutert und gemeinsam erarbeitet, von welchen potenziellen Kunden ich spreche und wie ich diese eingrenze (Zielgruppenidentifikation)
- Wo ist mein Markt? – Für die meisten Produkte und Dienstleistungen macht eine regionale Eingrenzung des Zielmarktes viel Sinn, da sich die identifizierten Zielkunden nicht außerhalb ihrer Region nach solchen Angeboten umschauchen. Wir diskutieren an dieser Stelle die unterschiedlichen Ansätze und Herangehensweisen, um meinen Zielmarkt geographische zu bestimmen.
- Wie grenze ich Mitbewerber ab? – Bei der Betrachtung des Marktes und in Vorbereitung der Abschätzung meines möglichen Absatzvolumens sind Kenntnisse über die Wettbewerber, welche meinen identifizierten Zielkunden identische oder ähnliche Produkte anbieten unerlässlich.

- Abschätzung des Marktvolumens – Aus den zuvor erarbeiteten Daten sowie weiteren, oftmals frei zugänglichen Informationen, erfolgt eine Abschätzung meines Potenzials, d.h. welchen Absatz kann ich im besten Fall mit meinen Produkten mittelfristig generieren.

Der Workshop wird nicht als reiner Lehr-Vortrag gestaltet, sondern erfordert die aktive Einbringung der Teilnehmer. Die Fragestellungen sollen gemeinsam erarbeitet und möglichst an konkreten Geschäftsideen der Teilnehmer ausgerichtet werden.

Die Teilnahme ist kostenfrei. Es können maximal 20 Personen teilnehmen.

### Auskünfte und Anmeldung

Eine verbindliche und schriftliche Anmeldung, mit Angabe aller Kontaktdaten und der Branche, ist unbedingt erforderlich. Auskünfte sowie eine Anmeldung sind über Herrn Herbert Schoofs, Tel.: 02241-132326 oder per Mail unter [info@gruendungsakademie-rhein-sieg.de](mailto:info@gruendungsakademie-rhein-sieg.de) möglich.