

CREATIVE INVISIBLES

Modul 3

Ressourcen für Ihre Idee:
Wie Sie die nötige Unterstützung erhalten



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Ergebnis

MODUL 3 soll Ihnen einen Einblick in die Verwaltung und Beschaffung von Projektfinanzierungen zur Gründung Ihres Unternehmens geben.

Wir haben eine Auswahl von Quellen zusammengestellt, die sich mit Fragen wie "Ist Ihr Unternehmen lebensfähig?" oder "Wo finden Sie Unterstützung?" befassen, allesamt anhand von Beispielen aus dem wirklichen Leben erläutert.

Mit dem Abschluss dieses Moduls haben Sie:

Sie werden in der Lage sein, finanzielle Ressourcen ausfindig zu machen und eine grundlegende Planung für die Lebensfähigkeit Ihres Unternehmens zu erstellen. Die Tatsache, dass die Module eher aktive als passive Lernerfahrungen beinhalten, führt dazu, dass sich die Lernenden mehr engagieren und reale Anwendungen verstehen.

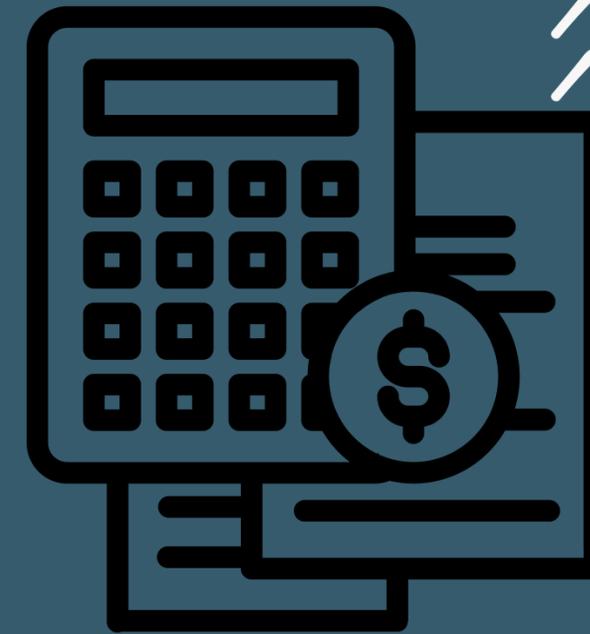


- Mit dieser Reihe von Modulen können Sie die unternehmerischen Fähigkeiten und Eigenschaften entwickeln, um Ihre kreativen Praktiken und/oder Ihr Wissen über Street Culture zu vermarkten.
- Die genannten Ressourcen vermitteln Ihnen ein theoretisches und praktisches Verständnis der Kultur- und Kreativwirtschaft und der Entwicklung einer Kulturwirtschaft, um Ihre eigenen kreativen Initiativen zu entwickeln.
- Unser gemeinsamer Ansatz besteht darin, das Unternehmertum in kreative Praktiken zu integrieren, die für die Street Culture relevant sind, und einen "kreativen" Ansatz für die Entwicklung neuer Unternehmen und der sie unterstützenden Infrastruktur



Können Sie Ihr Produkt zu einem Preis verkaufen, der einen Gewinn ermöglicht?

- Die Kosten sind der Betrag, den Sie benötigen, um das Produkt oder die Dienstleistung für den Verkauf herzustellen.
- Der Preis ist der Verkaufspreis pro Einheit, den die Kunden für Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung zahlen.
- Der Umsatz ist der Geldbetrag, den Sie in Ihr Unternehmen einnehmen (der durch Ihre Verkäufe generiert wird).
- Der Gewinn ist der Betrag, der übrig bleibt, wenn Sie alle Kosten gedeckt haben.



WILL YOU BE VIABLE?



Sie dieser Formel, um die Kosten zu berechnen:

1. Es muss ein eindeutiger Bedarf für Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung bestehen (oder Sie müssen einen schaffen). Das ist die CHANCE.
2. Dieser Bedarf muss ein ausreichendes Potenzial aufweisen, um eine Nachfrage zu schaffen.
3. Ihre Idee sollte einen ausreichenden ERTRAG (€€) bieten, um Ihren Geschäftsbedarf zu decken. Viele Unternehmen scheitern (und scheitern schnell), weil sie den Lohnaspekt ihres Geschäftsvorhabens nicht ermittelt oder falsch berechnet haben.

Die Kosten für die Materialien, die zur Herstellung der endgültigen Dienstleistung oder des Produkts.

Arbeit – die Kosten Ihrer Zeit für die Herstellung und den Verkauf des Artikels oder die Erbringung der Dienstleistung.

Gemeinkosten – die Kosten der Geschäftstätigkeit, z. B. Miete, Transport, Marketingkosten.

Wege der Kostenermittlung und Preisgestaltung



Berechnen Sie alle Kosten für ein Produkt / eine Dienstleistung. Bestimmen Sie die Anzahl der Einheiten - wie viele können Sie herstellen und vor allem wie viele können Sie verkaufen (es gibt einen Unterschied!).

Teilen Sie die Gesamtkosten durch die Anzahl der Einheiten.

Addieren Sie den Gewinn - die magische Zahl, aus der sich der Preis für den Kunden ergibt.

Vorteile:

Einfach zu bedienen
Garantiert, dass Sie einen Gewinn erzielen

Nachteile:

Nicht geeignet für schwankende Geschäfte
Fehlende Flexibilität für neue Geschäftsentscheidungen

BEITRAGSERMITTLUNG

- Bestimmung des Verkaufspreises - beeinflusst durch den Markt, z. B. was der Kunde zu zahlen bereit ist + was die Konkurrenz verlangt
- Aufteilung der Kosten in variable und fixe Kosten
- Berechnen Sie den " Umsatzanteil " - Verkaufspreis abzüglich der variablen Kosten.

Beispiel:

Unsere Konkurrenten verkaufen ihre Tassen für 2,50 € und die Kunden scheinen diesen Preis gerne zu zahlen.

Unsere variablen Kosten für die Herstellung der Tasse betragen 0,75 €. Der Deckungsbeitrag beläuft sich also auf 1,25 €, der zur Deckung unserer Fixkosten (Miete usw.) verwendet wird, und wenn die Fixkosten vollständig bezahlt sind, ist der Deckungsbeitrag der Gewinn.



How To Price Your Products: Handmade Business Pricing Formula That Works



Share

HOW TO PRICE YOUR PRODUCTS

Resources for your idea
Mei Pak | www.creativehiveco.com
how to get the support you need

PAY ATTENTION!

<https://youtu.be/H3r9M3QhnNQ>



Modul 3

Finanzielle Möglichkeiten

Bankdarlehen

Traditionell haben Existenzgründer in Erwägung gezogen, bei ihrer Bank einen Kredit für Unternehmenskapital zu beantragen.



Nehmen Sie den Kredit zum richtigen Zeitpunkt auf:

Wenn Sie das Darlehen zu früh aufnehmen, besteht die Gefahr, dass Sie das meiste davon für andere Zwecke ausgeben als für die, für die es gedacht war, und wenn Sie es zu spät aufnehmen, könnte dies Ihr Unternehmen beeinträchtigen, da Sie die Zinsen zu einem Zeitpunkt zahlen müssen, an dem Ihr Unternehmen exponentiell wachsen kann.



Nehmen Sie den richtigen Betrag auf:

Wenn Sie zu wenig Geld leihen, kann dies zu einer Unterkapitalisierung führen, die Ihr Start-up vor weitere Herausforderungen stellt.



Crowdfunding

Crowdfunding ist die Finanzierung eines neuen Projekts durch die Beschaffung vieler kleiner Geldbeträge von einer großen Zahl von Menschen. Crowdfunding ist nicht nur eine großartige Möglichkeit, online Geld für eine Geschäftsidee oder ein Projekt zu sammeln, sondern gleichzeitig eine Gemeinschaft aufzubauen und die Sichtbarkeit/Glaubwürdigkeit für Sie und Ihr Unternehmen zu verbessern.



Ist es das Richtige für Sie?

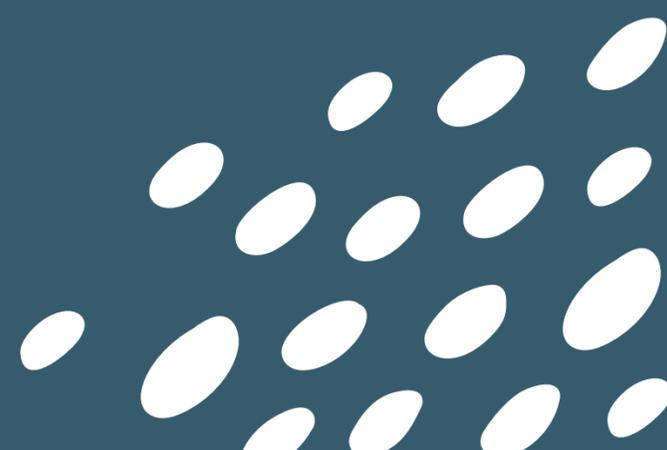
!Sie eignet sich für bestimmte Arten von Unternehmen – in der Regel Start-ups oder Unternehmen in der Frühphase, die relativ kleine Geldbeträge benötigen.

Crowdfunding hat eine höhere Erfolgsquote in bestimmten Sektoren, z. B. in der Kreativ-, Handwerks- und Gastronomiesektor.





Private Investitionen sind oft eine gute Option für ein neues Unternehmen, vor allem, wenn Sie die Grundlage für ein gutes Geschäft nachweisen können. Sie haben auch andere Vorteile wie gute Geschäftskontakte oder Rat und Hilfe, die traditionelle Kreditgeber nicht bieten.



Bei Business Angels handelt es sich um Privatpersonen oder Gruppen, die ihr Kapital in neu gegründete Unternehmen und unternehmerische Ideen investieren und im Gegenzug einen Teil der Unternehmensleitung übernehmen und/oder einen bestimmten Anteil am Gewinn des Unternehmens erhalten (bekannt als "Kapitalbeteiligung"). Sie haben oft noch andere Vorteile für ein Unternehmen, wie z. B. Erfahrung in dem jeweiligen Sektor und oft eine breite Palette von Branchenkontakten, die Ihnen helfen können, Ihr Unternehmen in Gang zu bringen.



Angel Investment hat in den letzten Jahren in ganz Europa einen Aufschwung erlebt. Angel-Investoren investieren in Unternehmen in der Frühphase oder in Neugründungen und erhalten dafür eine Kapitalbeteiligung. Angel-Investitionen in Start-ups haben sich beschleunigt.



Förderungen

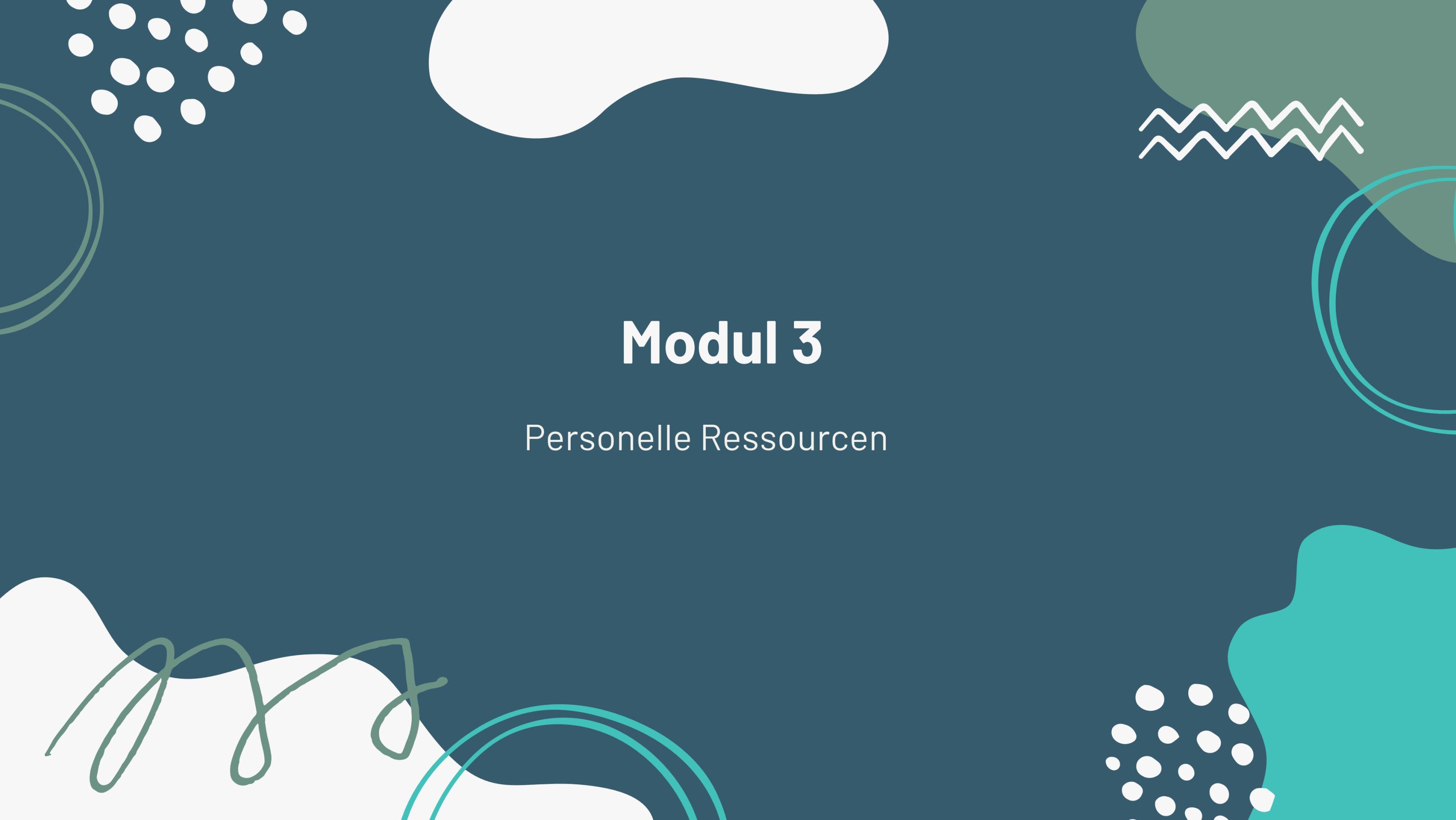
Eine Förderung ist eine - in der Regel finanzielle - Zuwendung, die von einer öffentlichen Einrichtung oder einer Stiftung an eine Einzelperson oder ein Unternehmen vergeben wird, um ein bestimmtes Unternehmensziel zu erreichen

z. B. Neugründung, Expansion usw.

Es gibt viele lokale, regionale und nationale Fördermöglichkeiten.

Recherchieren Sie, welche für Sie die richtige ist.





Modul 3

Personelle Ressourcen

Hiring

Sie sind so gut wie die Menschen, die Sie einstellen. Egal wie gut Ihr Geschäftskonzept, Ihr Marketing, Ihre Planung und alles andere auch sein mag, es sind Ihre Mitarbeiter, die das alles in die Praxis umsetzen müssen. Wenn Sie nicht die richtigen Leute haben, die Ihre Produkte entwerfen und Ihr Unternehmen bei Ihren Kunden vertreten, werden Sie Probleme bekommen.



JOB

Start:

1. Eine klare Stellenbeschreibung, die die Stelle attraktiv macht, gute Kandidaten nicht unnötig ausschließt und an den richtigen Stellen veröffentlicht wird.
2. Eine gute Vorbereitung auf das Vorstellungsgespräch, wozu auch gehört, dass man weiß, was man fragen muss und was nicht, und ein attraktives Gehaltspaket zusammenstellt.

"Um die richtigen Leute einzustellen,
braucht man Zeit, die richtigen Fragen
und eine gesunde Portion Neugierde.

Richard Branson



SICHERHEIT DER MITARBEITER!

Es sollte klar sein, dass die Sicherheit Ihrer Mitarbeiter Ihre wichtigste Aufgabe ist.

- a) die Risiken zu bewerten
- b) Kontrollen einführen
- c) sicherstellen, dass alle Mitarbeiter die Sicherheitsvorschriften einhalten





MITARBEITERLEISTUNG MESSEN



Jetzt müssen Sie einen Leistungsbeurteilungsprozess einrichten. Dabei geht es nicht nur darum, die Mitarbeiter zu überprüfen.

Leistungsbeurteilungen können auch für die Mitarbeiter sehr hilfreich sein, indem sie klare Ziele und Erwartungen festlegen und sie wissen lassen, wie sie sich machen.

Wie lassen sich Konflikte lösen?

Probieren Sie diese Checkliste der Personalabteilung der Universität von Kalifornien, Berkeley, aus:

- Anerkennen, dass eine schwierige Situation besteht.
- Lassen Sie die Betroffenen ihre Gefühle ausdrücken. Definieren Sie das Problem.
- Bestimmen Sie die zugrunde liegenden Bedürfnisse.
- Finden Sie gemeinsame Bereiche, in denen Sie sich einig sind, und seien sie noch so klein.
- Lösungen finden, um Bedürfnisse zu befriedigen.
- Bestimmen Sie die Folgemaßnahmen, die Sie zur Überwachung der Aktionen ergreifen werden.
- Legen Sie fest, was Sie tun werden, wenn der Konflikt ungelöst bleibt.

The background is a dark teal color with various abstract shapes and patterns. In the top left, there are several white circles of varying sizes. In the top center, there is a large white organic shape. In the top right, there are two white zigzag lines. In the bottom left, there is a white organic shape with a green scribbled line over it. In the bottom center, there are two overlapping teal circles. In the bottom right, there is a teal organic shape with a white dotted pattern. The text is centered in the middle of the page.

Modul 3

Multimedia Ressourcen

Crowdfunding Resource

CRUCIAL Crowdfunding ist ein von ERASMUS+ unterstütztes Projekt, das die verschiedenen Interessengruppen informieren soll, die potenziell von dieser innovativen Art der Unternehmensfinanzierung profitieren können.

www.crucialcrowdfunding.eu



Crowdfunding Stories



Unten finden Sie eine Liste mit verschiedenen Crowdfunding-Szenarien, von der Spendensammlung für eine Aufführung von Fellow und Vorstandsmitglied Dread Scott bis hin zu Künstlern, die Unterstützung für Initiativen im Bereich der sozialen Gerechtigkeit suchen. Nehmen Sie sich etwas Zeit, um die Seiten zu besuchen.

Pope.L und What Pipeline: ein Künstler und eine Galerie tun sich zusammen, um Geldmittel für den Kampf gegen die Wasserkrise in Flint zu sammeln

The Wide Awakes: Ein Kollektiv von Künstlern und Aktivisten startet Initiativen für Kunst im öffentlichen Raum und für die Wahlbeteiligung

Nancy Borowick: Eine Fotografin veröffentlicht ihr erstes Buch, das die letzten Lebensjahre ihrer Eltern dokumentiert

Dread Scott und Antenna: Ein Künstler und eine gemeinnützige Organisation sammeln Geld für die Nachstellung einer Sklavenrevolution

Quelle: <https://www.nyfa.org/crowdfunding-101>



ANGEL INVESTER QUESTIONS

Was sind die sechs wichtigsten Dinge für Angel-Investoren?

Was möchten Angel-Investoren zunächst von einem Unternehmer sehen?

Wie lange dauert es, eine Angel-Finanzierung zu erhalten?

Mit welchen finanziellen Fragen sollte der Unternehmer von den Angel-Investoren rechnen?

Mit welchen Fragen zum Marketing und zur Kundenakquise sollte der Unternehmer rechnen?

Mit welchen Fragen sollte der Unternehmer in Bezug auf das Managementteam und die Unternehmensgründer rechnen?

Wie riskant sind Angel-Investitionen?

Welche Fragen sollte ein CEO an potenzielle Angel-Investoren stellen? Was sind die Schlüsselfaktoren bei der Bestimmung der angemessenen Bewertung in einer Seed-Finanzierungsrunde?

Was sind typische Gründe für die Ablehnung einer Investition durch Angel-Investoren? Welche Fehler werden von Unternehmern bei einem Pitch-Meeting mit Angel-Investoren gemacht?

<https://www.forbes.com/sites/all-business/2016/06/13/50-questions-angel-investors-will-ask-entrepreneurs/>

BEST PLATFORMS TO RAISE FUNDS

Best Overall: Indiegogo

Best for Startups: SeedInvest Technology

Best for Nonprofits: Mighty-cause

Best for Investing: StartEngine

Best for Individuals: GoFundMe

Best for Creative Professionals: Patreon

<https://www.investopedia.com/best-crowdfunding-platforms-5079933>



(Fortsetzung Finanzierung)



Human Resources Guide

Tipps, Beispiele, Ressourcen und Ratschläge von Experten.

<https://connecte-am.com/guide-human-resources-for-small-businesses/>



CREATIVE INVISIBLES

Learning Activities

Erstellen Sie eine Kostenübersicht

Planen Sie ALLE Ihre voraussichtlichen Kosten für die ersten 12 Monate

Schätzen Sie die Kosten, die Sie nicht kennen.

Erstellen Sie eine Liste von :

Kapitalkosten

Fixe Kosten

Variable Kosten

Capital Costs

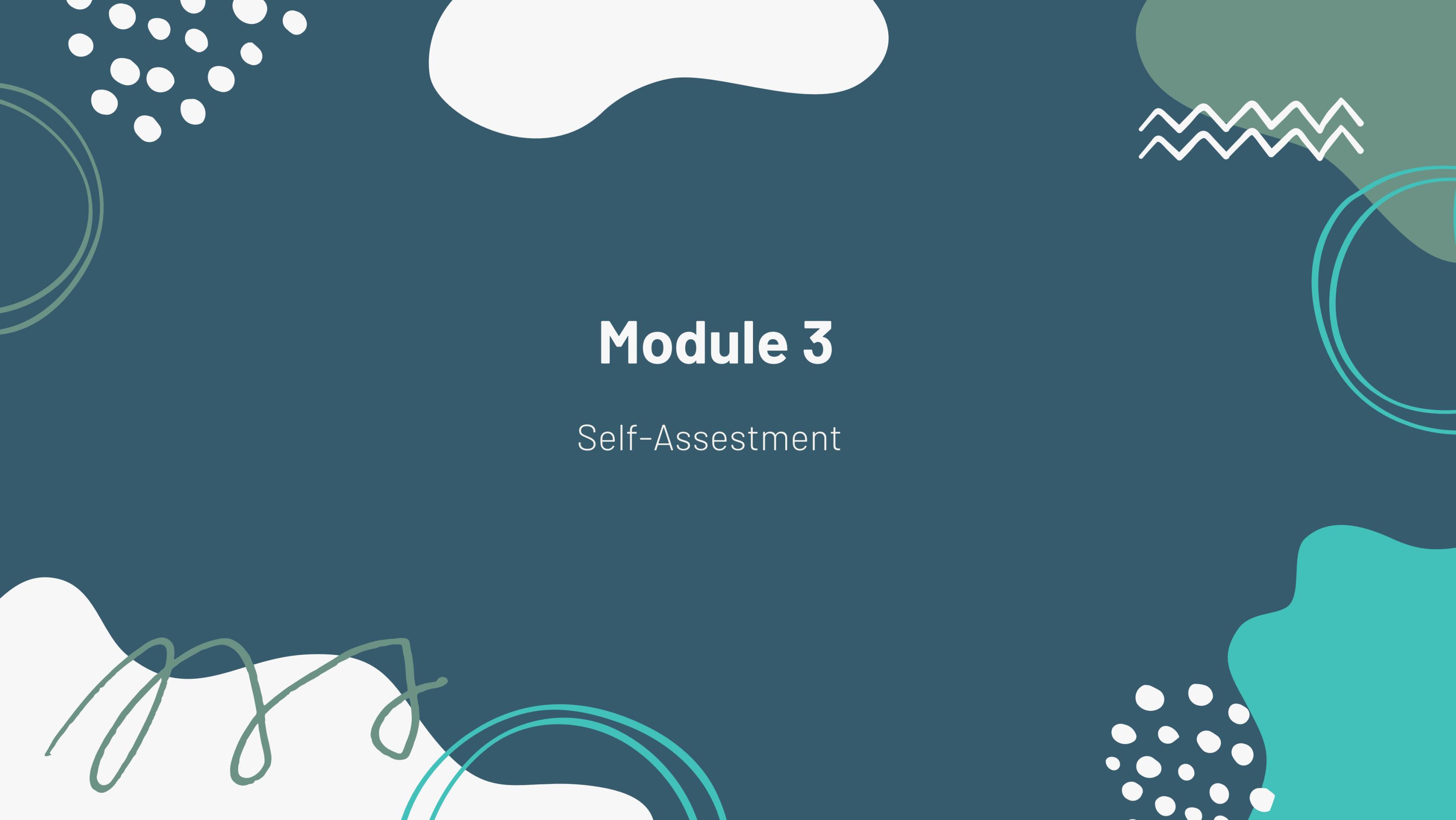
Fahrzeuge - Autos, Lieferwagen, Anhänger.
Ausrüstung und Werkzeuge.
Bürokosten - Schreibtische, Stühle, Akten, Ordner.
Computer und Drucker.
Einrichtung und Ausstattung - Schilder, Sicherheit, Regale.

Variable Kosten

Lagerbestand
Rohstoffe für die Produktion
Kosten für Unteraufträge
Kosten für Verpackung

Fixkosten

Miete und Grundsteuer
Marketingkosten
Rechnungen für Versorgungsleistungen
Versicherungen - Haftpflichtversicherung / Mitgliedschaften
Fahrzeugleasing / Kraftstoffrechnungen / MOT usw.
Personal - Lohn, Rente, Sozialversicherung
Bankkosten, Leasingkosten
Telefon

The background is a dark teal color with various abstract shapes and patterns. In the top left, there are several white circles of varying sizes. In the top center, there is a large white organic shape. In the top right, there are two white zigzag lines. In the bottom left, there is a white organic shape with a green scribbled line over it. In the bottom center, there are two overlapping teal circles. In the bottom right, there is a teal organic shape with a white dotted pattern. The text is centered in the middle of the page.

Module 3

Self-Assestment

ÜBUNG 1

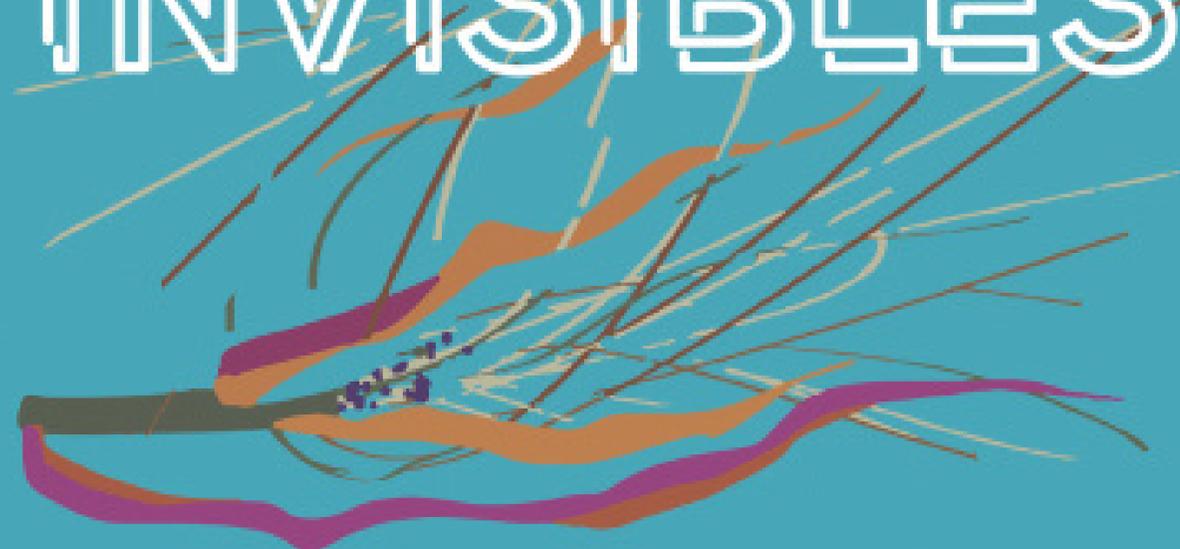
Sprechen Sie mit potenziellen Kunden und finden Sie heraus, was ihre Anforderungen sind. Idealerweise möchten Sie Vorbestellungen (und Anzahlungen, falls dies für Ihr Unternehmen geeignet ist). Kunden bestellen manchmal zu einem Vorzugspreis vor und kaufen (und zahlen manchmal sogar) im Voraus, um sicherzustellen, dass sie das Produkt zum gewünschten Zeitpunkt erhalten.

ÜBUNG 2

Erstellen Sie eine einfache Cashflow-Prognose auf einem monatlichen Tabellenblatt, aus der hervorgeht, wie viel Sie auf der Grundlage Ihrer Umsatzprognose durch Verkäufe (Ihre Debitoren) einnehmen werden, wie viel es kostet, die Verkäufe zu unterstützen, und wie hoch die Fixkosten sind, die für den Betrieb des Unternehmens erforderlich sind (Miete, Stromrechnungen, Löhne, Versicherungen usw.).

Weitere Informationen und ein Beispiel für eine Cashflow-Prognose finden Sie unter <http://www.nbv.co.uk/>

CREATIVE INVISIBLES



SUPPORTING YOUTH IN URBAN CULTURE

Home - Creative Invisibles

*Thank
you!*



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. The author is solely responsible for this publication (communication) and the Commission accepts no responsibility for any use that may be made of the information contained therein. In compliance of the new GDPR framework, please note that the Partnership will only process your personal data in the sole interest and purpose of the project and without any prejudice to your rights.