

# Workflow

Geschäftsidee bis Investor Pitch.

9.00 – 9.50 – **Start, Why + Ziel + Geschäftsidee**

10.00 – 10.50 – **Canvas 1-4** [Kunde, Kommunikation, Vertrieb und Einnahmen]

11.00 – 11.50 – **Optimierung / Impulse Pitch + Mentoring**

13.00 – 13.50 – **Performance / Canvas 5+6** [Aktivitäten und Ressourcen]

14.00 – 14.40 – **Canvas 7-9 / Real Talk Investment** [Partner, Kosten und Mehrwert]

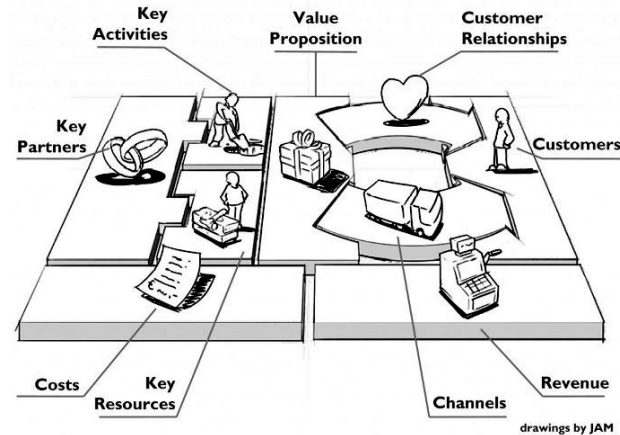
15.00 – 15.50 – **Pitch Deck / Präsentation**



# HSO | Business Creation Day

**Geschäftsidee → Canvas → Pitch (Seeding) → Pitch (Expansion)**

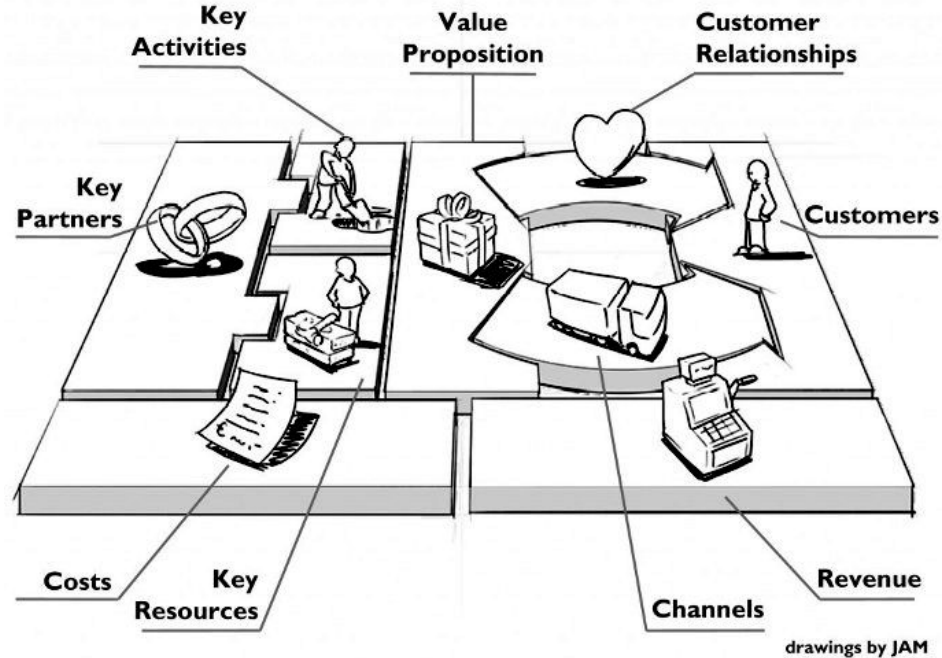
**Du lernst, wie Du Geschäftsmodelle interessant für Investoren machst.** Dafür verwendest Du hier in erster Phase (Seeding) den Business Model Canvas. Das Business Model Canvas hilft Dir dabei, Dir einen Überblick über die wichtigsten Schlüsselfaktoren Deines Geschäftsmodells zu verschaffen. So kannst Du Deine Geschäftsidee schnell prüfen.





# HSO | Business Creation Day

Geschäftsidee validieren in 9 Schritten:



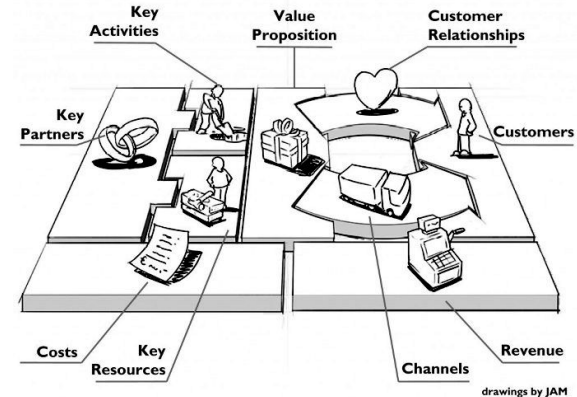
drawings by JAM

# HSO | Business Creation Day

**Du lernst, wie Du Geschäftsmodelle interessant für Investoren machst.** Wir werden uns alle 9 Schritte ansehen und ich gebe Dir echte Insights als Unternehmer und Mirco Investor.

## Canvas

- Kundengruppen
- Kundenbeziehung
- Kanäle (Vertrieb/Kommunikation)
- Einnahmequellen
- Aktivitäten (Key Activities)
- Ressourcen (Key Resources)
- Partner (Key Partners)
- Kostenstruktur
- Nutzen-Versprechen (Mehrwert)



## Mentoring

- Micro Pitch
- Drei Mentoren geben Dir Impulse.
- Optimierung Deiner Geschäftsidee

## Pitch

- Investor Stories
- Vorbereitung
- Präsentation und Folien

# HSO | Business Creation Day

Mit dem Mix aus Canvas, Mentoring und Pitch kannst Du Investoren (auch Bankern, etc.) Dein Geschäftsmodell schnell verständlich machen und zeigen, das es profitabel ist.

Warum nutzt Du Tools wie den Lean Canvas?

## Exkurs - Kenne dein Publikum (Investor)

1. Jeder hat seine Branchen | Ergo, spreche mit den Richtigen für dein Modell
2. Haben Geschäftsmodelle etabliert | Ergo, verstehen Business, sind analytisch
3. Unternehmerisch sehr aktiv | Ergo, wenig Zeit, prägnante Informationen, keine Details

Dann bekommst Du eine Einladung und 5 Minuten Zeit. Deshalb nutzt Du:

1. **Canvas** - Geschäftsidee prüfen und optimieren → Geschäftsmodell
2. **Pitch** - Geschäftsmodell in Kürze präsentieren → Interesse wecken

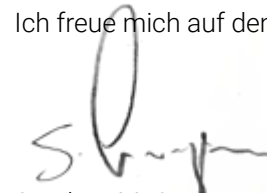
**Tipp!** Interesse ist bei Investoren ein Mix aus Materie (Produkt) und Finanzen (Gewinn)

# Pitch Folien

Ein beispielhafter **Pitch** Ablauf in Folien:

1. Story, Idee, Gründer
2. Problem, Lösung
3. Produkt, USP / Innovation
4. Preis, Kunde, Marktpotenzial, Konkurrenz
5. Einkauf / Produktion, Vertrieb
6. Kapitalbedarf, Support durch Investor

Ich freue mich auf den Tag mit Dir & Euch!



Stephan M. Czaja

# DOWNLOADS

Alle Informationen zum HSO | Business Creation Day  
[www.lukinski.de/hso](http://www.lukinski.de/hso)

