

ekvedo

Von gesunden Pferden lernen

VON DER VISION ZUM BUSINESSPLAN

VISION | MISSION | BUSINESSPLAN

VON DER VISION ZUM BUSINESS PLAN

01

DEIN ANGEBOT

EXPERTISE | STÄRKEN | POSITION

02

DEIN KUNDE

ZIELGRUPPEN | PERSONAS | HOT BUTTONS

03

DEIN KUNDENVERSPRECHEN

WAS BEKOMMT DEIN KUNDE VON DIR?

04

DEIN SYSTEM

DEIN WEG VOM PROBLEM ZUR LÖSUNG

05

DEINE PREISLISTE

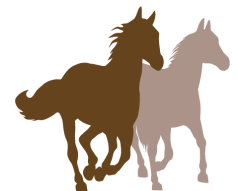
TRANSFORMATION | LÖSUNGEN STATT PRODUKTE | SKALIERBARKEIT

06

DEINE ERFOLGSRECHNUNG

DIE GUTE ALTE PLAN-BWA IN EXCEL

DEIN BUSINESSPLAN



ekvedo
Von gesunden Pferden lernen

“

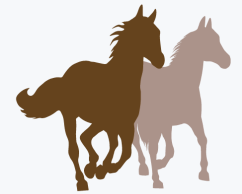
**WENN DIR DIE VERSION 1.0 DEINES
BUSINESSPLANS NICHT IRGENDWANN
PEINLICH IST**

**HAST DU ZU LANGE
GEWARTET.**

”

MARKUS STADLER

WAS IST DEIN
ANGEBOT?



ekvedo
Von gesunden Pferden lernen

“
ERFOLG ENTSTEHT

**WENN VORBEREITUNG
AUF GELEGENHEIT TRIFFT.**”

Arbeitsblatt

Dein Angebot

Welches Problem löst Du? Worin bist Du besser als Andere?
Für was bist Du Experte? Was ist Dein Angebot?

GLAUBWÜRDIGKEITS-CHECK

Haben Sie das Problem selbst für sich gelöst?	Haben Sie anderen geholfen das Problem zu lösen?	Haben Sie das Thema / Problem mehr als andere studiert?

WER IST DEIN KUNDE?

WUNSCH-KUNDEN & ANTI-KUNDEN

Welche Eigenschaften haben Ihre Wunschkunden?		Welche Eigenschaften haben Ihre Anti-Kunden?	
Was sind die Top 3 Eigenschaften Ihrer Wunschkunden?		Was sind die drei größten K.O.-Kriterien?	

Arbeitsblatt

DEINE ZIELGRUPPEN



YOUR WAY TO YOUR IDEAL TARGET GROUPS

3 steps to find your ideal target groups



**COLLECT ALL YOUR
POTENTIAL TARGET GROUPS**



**RATE YOUR POTENTIAL
TARGET GROUPS**



**DECIDE FOR THE
TARGET GROUP(S) YOU
WANT TO ADDRESS**

RATE YOUR TARGET GROUP

After selecting all your potential target groups, the following table (next slide) helps you to rate each of your target groups

COMPETITION

Are you able to place yourself as an expert?
How strong is the competition in your niche?
How much energy and time do you have to invest to become an expert?

ACCESS

How easy is it for you to access the target group?
Is there a social media communication in this target group?
Is there an easy access to partners, media, groups, associations?

PROFIT

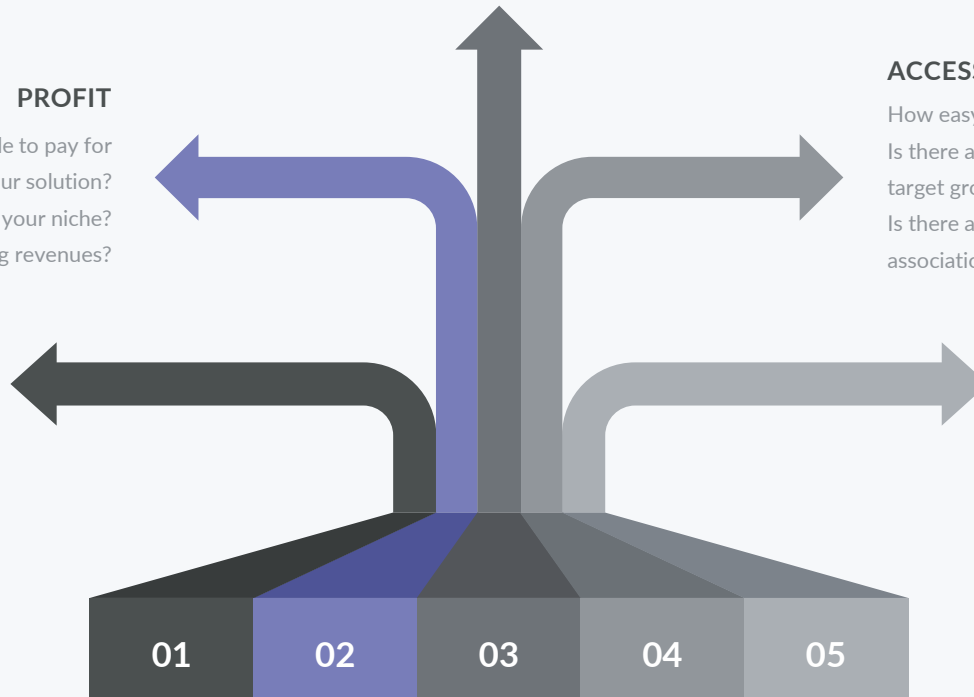
Is the target group able to pay for your solution?
How large is your niche?
Is there a potential for recurring revenues?

THE PROBLEM

Is there a need?
Is the market growing?
Are you able to solve the problem better, more cost-effective or faster?,

PASSION

Do you love your offer yourself?
Is working with your target group in the long run satisfying for you?
Is the daily business with your target group easy for you?



BEWERTE DEINE ZIELGRUPPE

Zielgruppe:	
Dein Angebot:	

Question	Rating
PROFIT	
Is the target group able to pay for your solution?	3 1 0
How large is your niche?	3 1 0
Is there a potential for recurring revenues?	3 1 0
COMPETITION	
Are you able to place yourself as an expert?	3 1 0
How strong is the competition in your niche?	3 1 0
How much energy and time do you have to invest to become an expert?	3 1 0

Question	Rating
THE PROBLEM	
Is there a need for your offer?	3 1 0
Is the market growing?	3 1 0
Are you able to solve the problem better, more cost-effective or faster?	3 1 0
ACCESS	
How easy is it for you to access the target group?	3 1 0
Is there a social media communication in this target group?	3 1 0
Is there an easy access to partners, media, groups, associations?	3 1 0
PASSION	
Do you love your offer yourself?	3 1 0
Is working with your target group in the long run satisfying for you?	3 1 0
Is the daily business with your target group easy for you?	3 1 0
TOTAL POINTS:	

PERSONA: DEINE ZIELPERSON

DEINE ZIELPERSON | PERSONA | AVATAR

Beschreibe die Zielperson mit der Du sprechen möchtest – so gut, detailliert und klar wie möglich



YOUR TARGET PERSON DESCRIPTION



DEMOGRAPHIC DESCRIPTION

Gender
Age
Standard of living
Position / Job
Education
Material Status
(...)



PSYCHOGRAPHIC DESCRIPTION

Key Interests
Key Motivation
Social Media Channels
Groups
Experiences
Habits
Books & Newspapers
Hobbies
Sports
Events (Seminars, Congresses, Trade Shows)
(...)



YOUR TARGET PERSON

HOT BUTTONS

Companies: General Manager, Product Manager

System Houses: General Manager, Consultants



PROBLEMS

PROBLEM 1

PROBLEM 2

PROBLEM 3



RESULTS & CONSEQUENCES

NEGATIVE Results & Consequences



WISHES

WISH 1

WISH 2

WISH 3



DREAMS & VISIONS

POSITIVE Results & Consequences



YOUR TARGET PERSON

SEARCH TERMS



PROBLEM ORIENTED SEARCH TERMS

Keine IT Ressourcen was tun?
Mit Desktop Entwicklern in die Cloud



PRODUCT ORIENTED SEARCH TERMS

Cloud business platform
Low code platform
Online business platform



SOLUTION ORIENTED SEARCH TERMS

Successful cloud business
Cloud development
No code development
No code platform
Low code development
Skalierbares Business aufbauen



PURCHASE ORIENTED SEARCH TERMS

Outsystems kaufen
Mendics kaufen



DEINE ZIELPERSON

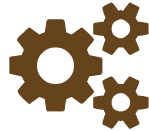


Demografische Beschreibung	Psychografische Beschreibung

Arbeitsblatt
HOT BUTTONS



Probleme



**Negative Konsequenzen
& Ergebnisse**



Wünsche



**Träume &
Visionen**



WAS IST DEIN

VERSPRECHEN?

KUNDENNUTZEN

Angebot		Haupt-Nutzen für den Kunden	
Was nimmt zu und wird mehr?	Messgröße + Zeit	Was nimmt ab und wird weniger?	Messgröße + Zeit

Arbeitsblatt

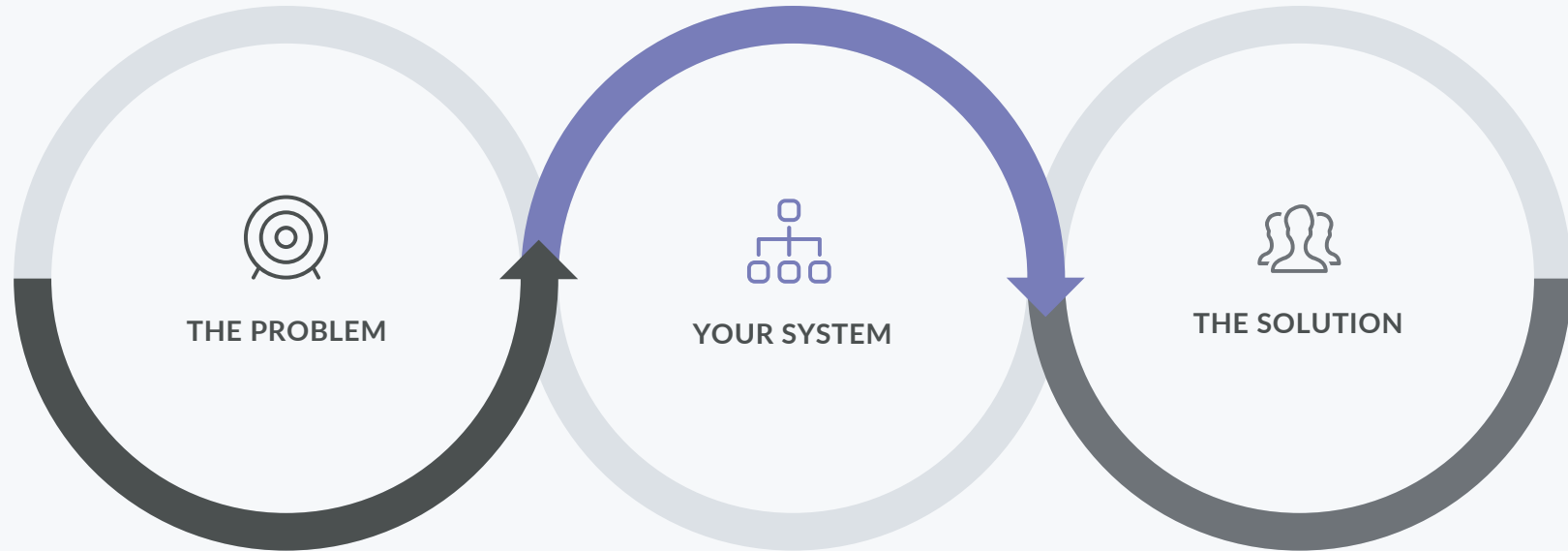
KUNDENNUTZEN

Zielgruppen-Bezeichnung	Problem	Zeitraum	Ergebnis
<p>Ich helfe ... (Zielgruppen-Bezeichnung)</p>	<p>die Probleme haben mit ... (Problem)</p>	<p>wie sie in ... (Tagen, Wochen, Monaten, Jahren) ...</p>	<p>... (Ergebnis-Versprechen) zu tun bzw. zu erreichen.</p> <p>optional: ohne dabei ... (Angst / Bedenken) ...</p>
<p>Ihr Kunden-Versprechen</p>			

DEIN
SYSTEM?

WHY DO YOU NEED A SYSTEM?

Your system shows the customer the way from his problem to the solution you offer to him



Problem

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

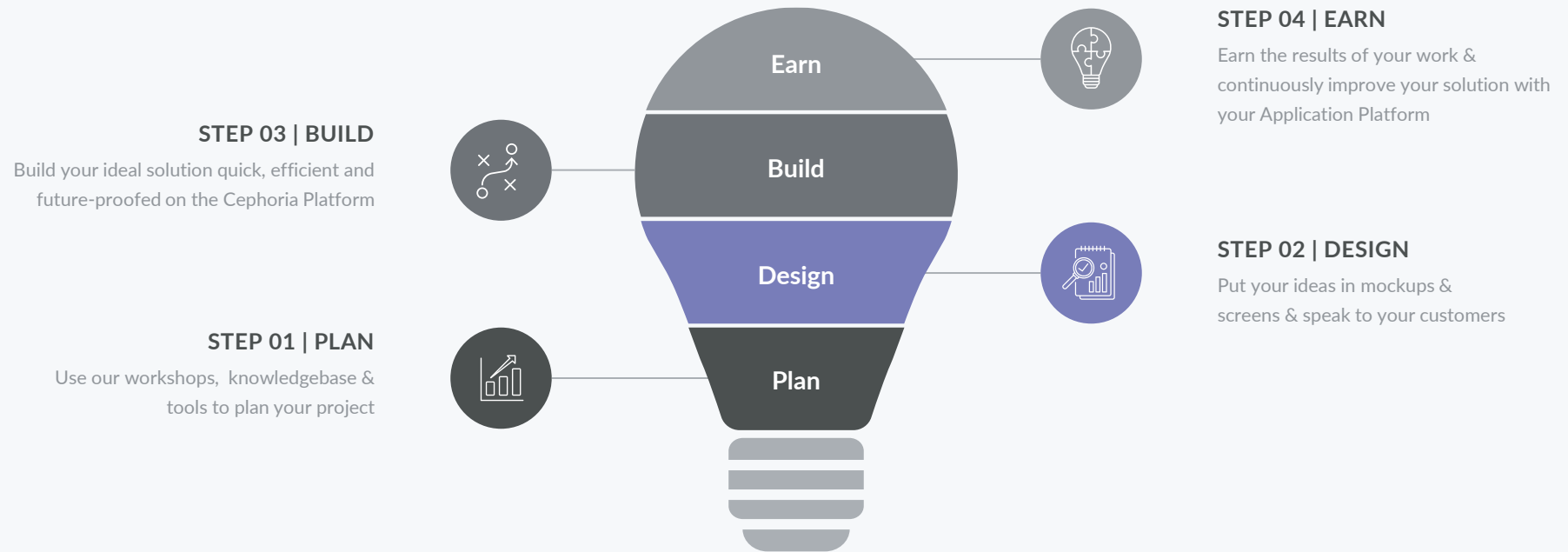
11

12

Lösung

THE CEPHORIA SYSTEM

Your Business Application Platform



THE CEPHORIA SYSTEM

Your Business Application Platform

PLAN



This paragraph actually is a good place for title description.

DESIGN



This paragraph actually is a good place for title description.

BUILD



This paragraph actually is a good place for title description.

EARN



This paragraph actually is a good place for title description.

01

02

03

04

THE CEPHORIA SYSTEM

Your Business Application Platform



Problem

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

Lösung

DEINE
PREISLISTE

“

VERKAUF NICHT STUNDEN ODER
BEHANDLUNGEN, SONDERN

PAKETE &
LÖSUNGEN.”

GRUNDPRINZIP BEI DER PREISGESTALTUNG

“

BAU DIR LÖSUNGSMODULE AUF

**DIE DU IMMER
WIEDERVERWENDEN
KANNST.**

”

GRUNDPRINZIP BEI DER PREISGESTALTUNG

DEIN

BUSINESSPLAN



“
GENUG

IST DER
REICHTUM DER WEISEN.”

Buche Deinen persönlichen Termin unter

<https://ekvedo.zohobookings.eu>