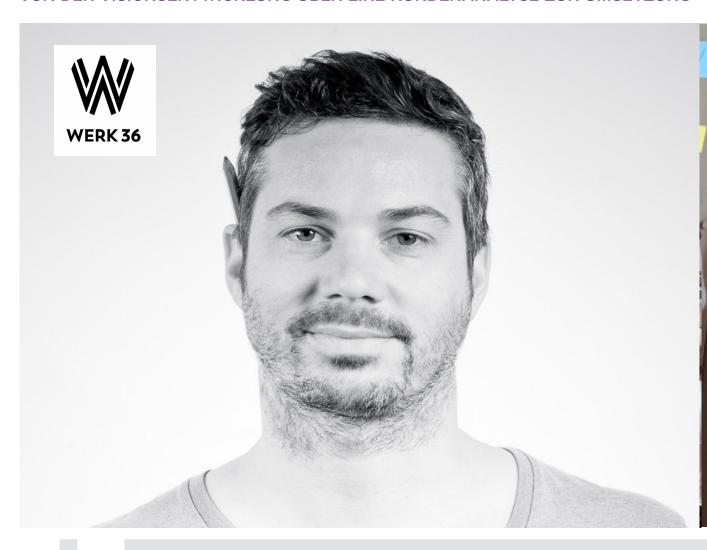


START-UP-BERATUNG WERK36

VON DER VISIONSENTWICKLUNG ÜBER EINE KUNDENANALYSE ZUR UMSETZUNG



Es war herausfordernd und hat gleichzeitg sehr viel Freude bereitet mit dem EDEN Team zusammenzuarbeiten.

Mit vielen praktischen Werkzeugen machten wir uns gemeinsam ans Werk, um unsere Vision dem WERK36 auf den Weg zu helfen.

Es hat uns als Perösnlichkeiten geschliffen und gleichzeitig geformt als junge Unternehmerpaar das beste aus uns und für unsere Kunden heruaszuholen. Immer wieder eine Freude. Dickes danke an EDEN.

Raphael und Mirjam Sauder, Geschäftsführung Werk36.ch / Zürich

EDEN

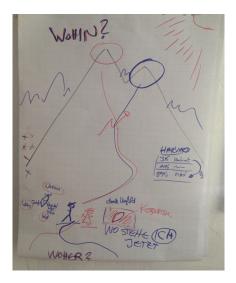
EMPOWERMENT DEVELOPMENT EXPERIENCES NATURE

DEN ERFOLG DER STARTUP WERKSTATT SYSTEMATISCH UND SCHRITTWEISE ENTWICKELN

- 1. Kickoff Session Den EDEN Approach vorstellen Fragen, Bedürfnisse und Erwartungen klären
- 2. Unsere Potenziale, Träume und unternehmerischen Ideen entdecken
- 3. Werkzeuge kennenlernen: DISG-Persönlichkeits-Tool, Fähigkeits-Analyse und Potenzialposter zeichnen
- 4. Werte Identifiaktion als Übergang zum Thema Vision
- 5. Berg Session mit Bilderrahmen Methodik Was ist der Rahmen für unser Visionsbild?
- 6. Das Geschäftsführungs Ehepaar im Zentrum des Geschehens
- 7. Individuelle Visionsposter erarbeiten (Workbooks ausarbeiten)
- 8. Gemeinsame Vision konkretisieren (Aus 2 individuellen Visionen eine gemeinsame Vision kreieren)
- 9. Vermarktung, Umsetzung, Abschluss Session

INHALTE UND VORGEHENSWEISE IM WERK36 PROZESS

- Durch eine ganzheitliche Diagnose die aktuelle Situation analysieren und die n\u00e4chsten Schritte zur WERK36-Entwicklung planen
- ▶ Durch nachhaltige Strategien der 5 Bereiche (Das Timing / die Location, Team Spirit, Die Geschäfts-Idee und Vision, Das Business Model / /USP und Kunden-Mehrwert, Finanzen / Controlling (Cockpit zum unternehmerischen Erfolg)
- ▶ Die Firma und die Geschätsführungs Qualitäten weiter-entwickeln
- ▶ Individuelle Coachings und Workshop-Einheiten mit der Geschäftsführung (Erarbeitung konkreter Action Steps)
- ▶ Die wichtigsten Treiber für erfolgreiche Startups analysieren und strategisch weiterentwickeln
- ▶ Vom Wieso (tun wir was wir tun) über das Wie (gehen wir es an) zum Was (genau kreieren und produzieren wir für unsere Kunden)





- Beginnen Sie mit WIESO
 ,Leute kaufen WIESO Sie etwas tun nicht
 WAS Sie anbieten.' (Sinek: 2012)
- Kreieren Sie eine Balance
 Finden Sie eine gute Balance zwischen
 WIESO Sie etwas tun, WIE Sie dies
 umsetzten und WAS Sie anbieten.
- Nutzen Sie Ihr Megaphon
 Gut abgestützt auf dem WIESO, wirkt Ihr
 Angebot als Megaphon gegenüber Ihren
 Kunden. Nutzen Sie dieses.





WERK36



