

Finde die versteckten Cash-Ressourcen in deinem Unternehmen

„Low Hanging Fruit“ - Liste

Nimm dir Zeit für ein Brainstorming und überlege, wer aus deinem Netzwerk in den letzten Monaten und Jahren Interesse geäußert hat, mit dir zusammenzuarbeiten – als Kunde, Kooperationspartner, Investor, etc. Vielleicht war das nur beiläufig in Form von „Wie könnten mal ...“ oder auch ganz konkret. Das kann eine Begegnung auf einem Event, einer Konferenz oder einem Seminar sein, genauso wie ein telefonischer oder ein E-Mail-Kontakt.

Liste bitte alle Personen mit allen relevanten Daten auf. Im Anschluss geht es darum Prioritäten zu setzen und sich auf diese Kontakte konzentrieren. Viel Erfolg!

	Name	Telefon	E-Mail	Quelle
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				
11.				
12.				
13.				
14.				
15.				
16.				
17.				
18.				
19.				
20.				

20 Möglichkeiten für alternative Einkommensquellen, um JETZT Geld zu verdienen

Ich möchte dich herausfordern: Schreibe bitte 20 verschiedene Möglichkeiten auf, wie du JETZT in deinem Unternehmen (oder darüber hinaus) Geld verdienen kann. Was sind die Ideen und Gelegenheiten, über die du zwar schon nachgedacht, aber noch nicht umgesetzt hast. Vielleicht führst du bereits eine Sammlung oder Ideenliste. Nun ist die Zeit einen Blick darauf zu werfen und hier alle Möglichkeiten zusammenzuführen.

Beachte: Nichts ist zu verrückt oder zu weit hergeholt, um es nicht hier aufzuschreiben. Dies ist ein Brainstormingprozess, der dir helfen soll kreative Lösungen zu finden. Ich empfehle dir die Aufgabe erst zu beenden, wenn genau 20 Möglichkeiten (oder mehr) auf deiner Liste stehen. Entscheide im Anschluss, welche du davon umsetzen möchtest.

Tipp: Setze soviel davon um wie möglich.

1.	_____	11.	_____
2.	_____	12.	_____
3.	_____	13.	_____
4.	_____	14.	_____
5.	_____	15.	_____
6.	_____	16.	_____
7.	_____	17.	_____
8.	_____	18.	_____
9.	_____	19.	_____
10.	_____	20.	_____

IKIGAI – die japanische Philosophie für ein erfülltes und erfolgreiches Leben

Um dein persönliches Ikigai zu finden, gibt es vier Bereiche, die du untersuchen kannst. Die Schnittmenge dieser Bereiche ergibt dein Ikigai.

Wenn diese vier Bereiche im Einklang sind, weißt du, was für dich zu einem erfüllten und erfolgreichen Leben führen kann, und, wie du mühelos Geld verdienen kannst.

<p>1. Frage: Was liebe ich?</p> <p>Womit verbringst du Stunden, ohne zu merken wie die Zeit vergeht? Worüber kannst du ständig reden? Was kannst du besonders gut und bekommst positives Feedback dafür?</p>	<p>2. Frage: Was kann ich gut?</p> <p>Was sind Deine Talente? Was kannst du besser als andere? Welche Ausbildung hast du? Denke auch an alle deine Fähigkeiten, die dir vielleicht unbedeutend erscheinen: wie schnelle Auffassungsgabe, gut kochen, gut zuhören können etc.</p>
<p>3. Frage: Was braucht die Welt?</p> <p>Was erfüllt dich wirklich mit Sinn? Wovon bist du überzeugt? Was entspricht Ihren Werten? Wie soll man sich an dich erinnern?</p>	<p>4. Frage: Wofür könnte ich bezahlt werden?</p> <p>Im besten Falle will man von dem, was man gerne tut, richtig gut kann und gebraucht wird, auch leben können. Das ist öfters möglich, als man manchmal denkt. Laß dich deshalb nicht einschränken.</p>

5 effektive Schritte zur unternehmerischen Entscheidung

Nun geht es ans Entscheiden. Welche von den vielen neuen Möglichkeiten wirst du umsetzen? Ein einfacher und wirkungsstarker Entscheidungsprozess, der zu guten unternehmerischen Entscheidungen führt ist folgender:

1. *Warum? (Why)*
2. *Wie? (How)*
3. *Was? (What)*
4. *Wann? (When)*
5. *Ja oder Nein?*

Möglichkeiten der Beratungsförderung für von der „Corona-Krise“ betroffene Unternehmen durch das BAFA (Bundesministeriums für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle)

Überblick

- **Sofortprogramm** für Unternehmen und Freiberufler (kleine und mittlere Unternehmen), die unter den wirtschaftlichen Auswirkungen der „Corona-Krise“ leiden
- **Zuschuss in Höhe von 100%, max. 4.000 Euro**, der in Rechnung gestellten Coaching- und Beratungskosten - **Vollfinanzierung**
- kein Informationsgespräch mit einem regionalen Ansprechpartner erforderlich
- **keine Vorfinanzierung nötig**
- Coaching und Beratung darf online erfolgen
- Antragstellung **bis zum 31.12 2020** möglich

Antragstellung

Anträge können ab dem 03. April 2020 über die Seite des BAFA gestellt werden:

<https://fms.bafa.de/BafaFrame/unternehmensberatung>

- im Antragsformular die **Eingangsfrage zur „Corona-Krise“** beantworten: Sofern du von der „Corona-Krise“ betroffen bist, wäre die Frage mit „Ja“ zu beantworten.
- die **Unternehmensart** auswählen: „Jungunternehmen“ (Jungunternehmen sind KMU in den ersten zwei Jahren nach Gründung) oder „Bestandsunternehmen“ (KMU, die älter als zwei Jahre am Markt sind)
- eine **Begründung** verfassen, in welcher Form du von der „Corona- Krise“ betroffen bist und auf der Upload-Seite hochladen. Eine ausführliche Erläuterung erfolgt im Beratungsbericht.
- nach dem Hochladen **Daten bestätigen** und Antrag senden
- im Antragsverlauf die **ID des gewählten Beratungsunternehmens** einfügen

Wenn du dir Unterstützung dabei wünschst, die Corona-Krise in eine Chance zu verwandeln und dein Unternehmen weiterzuentwickeln, egal unter welchen Umständen – dann sprich mich gerne an, um die bis zu 100%ige Coaching- und Beratungsförderung der BAFA zu nutzen. doreen@betterbusinessacademy.de