

THE ~~MISSING~~ ENTREPRENEURS



This work is licensed under the Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License. To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/> or send a letter to Creative Commons, PO Box 1866, Mountain View, CA 94042, USA.

Project reference number: 2020-1-FR01-KA204-080632

Project title: The Missing Entrepreneurs: Promoting capacity building of Missing Entrepreneurs for inclusive digital entrepreneurship and digital transformation of businesses

Einleitung

Was ist digitales Unternehmertum?

Das Phänomen des digitalen Unternehmertums beschreibt, wie Start-ups oder bestehende Unternehmen ein digitales Geschäftsmodell entwickeln oder digitale Produkte oder Dienstleistungen entwickeln, testen und schließlich auf dem Markt etablieren. Durch den Einsatz von Technologien werden neue Werte und Erfahrungen geschaffen, mit denen ein Unternehmen einen Wettbewerbsvorteil gegenüber der Konkurrenz erlangt. Dabei geht es vor allem um jene Bereiche der Wertschöpfung, die ohne physische Ressourcen realisiert werden können, wie z.B. die Entwicklung neuer, digitaler Wege der Kundengewinnung, die Produkt- und Dienstleistungsentwicklung, die Kostenreduktion, die Zusammenarbeit mit Partnern, die Nutzung von Plattformen und vieles mehr.

Es ist immer noch schwierig, digitales Unternehmertum zu definieren. Das liegt zum Teil daran, dass sich die digitale Technologie und damit auch mögliche Ziele und Inhalte des digitalen Unternehmertums ständig weiterentwickeln. Es ist jedoch bereits klar, dass wir in einer Zeit des digitalen Wandels leben und dass ein echter Bedarf besteht, (potenzielle) Unternehmer besser auf die digitale Welt vorzubereiten und mehr Menschen einen neuen Weg zum Unternehmertum zu eröffnen.

Ein Vorteil der Gründung digitaler Unternehmen besteht darin, dass sie weniger hohe Hürden aufweisen als herkömmliche Gründungen, sie sind oft weniger kostspielig und risikoreich. Das digitale Unternehmertum bietet Chancen für fast jede/n, der mit dem Gedanken spielt, UnternehmerIn zu werden. Diejenigen, die über bestimmte Grundkenntnisse des digitalen Unternehmertums verfügen, sind im Vorteil. Zu diesen Grundfertigkeiten gehören die Online-Suche nach neuen Kunden, die Erstellung von Prototypen für neue Geschäftsideen und die Verbesserung von Geschäftsideen auf der Grundlage von Daten.

Die Nutzung dieser Fähigkeiten wird wiederum durch eine ganze Reihe digitaler Werkzeuge unterstützt, von denen viele über Open Source kostenlos genutzt werden können, die meisten aber ohnehin zu (geringen) Kosten erhältlich sind.

Diese Lernplattform bietet einen Überblick über nützliche digitale Werkzeuge für digitale UnternehmerInnen. Sie zeigt, wie digitale Tools helfen können, ein Unternehmen auf- oder auszubauen oder digital zu transformieren, und bietet Hilfestellung, diese Tools besser kennenzulernen und auszuprobieren.

Die Lernangebote sind entlang der als besonders relevant erachteten Funktionen oder Aufgabenbereiche digitaler Unternehmen strukturiert. Diese Bereiche sind auf der Plattform in sogenannten Lernpfaden gebündelt.

Überblick über die Trainingspfade

Trainingspfad “Ideation”

Unter Ideation versteht man die kreative Generierung, Entwicklung und Kommunikation neuer Ideen für Produkt- oder Dienstleistungsinnovationen oder -aktualisierungen, die visuell, konkret oder abstrakt sein können. Als solche ist sie ein wesentlicher Bestandteil eines Designprozesses und wird als dritte Phase eines Design-Thinking-Prozesses (Empathize, Define, Ideate, Prototype, Test) definiert. Ideation ist in der Regel ein interaktiver, kollaborativer Prozess, bei dem mehrere Teilnehmer zusammenkommen, um Probleme in einer moderierten, nicht wertenden Umgebung mit Methoden wie Brainstorming, Brainwriting, Worst Possible Idea, Sketching oder Prototyping unvoreingenommen anzugehen.

Im Trainingspfad "Ideation" lernen Sie einige digitale Tools kennen, die Sie dabei unterstützen, Ideen zu entwickeln, an ihnen zu arbeiten und sie mithilfe von grafischen Darstellungen zu prototypisieren, allein oder in Zusammenarbeit mit einem Team.

Hier geht es zu "Ideation":

<https://training.themissingentrepreneurs.eu/areas/Ideation>

Trainingspfad “Minimum Viable Product - MVP”

Als Minimum Viable Product (MVP) wird die Version eines Produkts oder einer Dienstleistung mit den wesentlichen Merkmalen bezeichnet, die ausreicht, um von den ersten KundInnen genutzt und validiert zu werden. Dadurch können bereits vor der Fertigstellung des Produkts/der Dienstleistung die Kundenbedürfnisse besser kennengelernt werden.

Der Trainingspfad „Minimum Viable Product - MVP“ führt Sie durch digitale Tools und Ressourcen, die den Aufbau Ihres digitalen Start-ups oder Unternehmens optimieren: Sie erhalten einen Überblick über digitale Tools, mit denen Sie Ihre Ideen, Websites und Apps skizzieren und Ihren Stakeholdern und Kunden präsentieren können, sowie über solche, mit denen Sie Feedback direkt vom Endkunden einholen und analysieren können.

Hier geht es zum "Minimum Viable Product - MVP":

<https://training.themissingentrepreneurs.eu/areas/MVP>

Trainingspfad “Markteinführung”

Dieser Trainingspfad bezieht sich auf die Markteinführung, den „Launch“ oder die Inbetriebnahme eines neuen Produkts oder einer Dienstleistung: Sie lernen einige Instrumente kennen, die Ihnen bei der Planung und Durchführung einer gut terminierten, bemerkenswerten Markteinführung helfen, die Ihre potenziellen Kunden auf Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung aufmerksam macht.

Hier geht es zum Thema "Markteinführung":

<https://training.themissingentrepreneurs.eu/areas/Product%20Launch>

Trainingspfad “e-Commerce und digitale Geschäftsmodelle”

Die Einführung eines e-Commerce-Systems, insbesondere im Zusammenhang mit dem Online-Verkauf, kann die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens verbessern, indem es den Verkaufsprozess erleichtert und beschleunigt, zusätzliche Marketingmöglichkeiten bietet und den Kunden Flexibilität und Komfort zu vergleichsweise geringen Kosten ermöglicht.

In diesem Lehrgang lernen Sie einige der beliebtesten Online-Marktplätze und Einzelhandelsplattformen mit ihren Funktionen sowie Vor- und Nachteilen für Verkäufer kennen.

Hier geht es zum Thema “e-Commerce und digitale Geschäftsmodelle”:

<https://training.themissingentrepreneurs.eu/areas/E-Commerce>

Trainingspfad “Businessplan und Analyse”

Im Bereich Businessplan und Analyse sind Fähigkeiten wie Networking und Datenanalyse gefragt. Es geht darum, Ziele und Vorgaben auf Kurs zu halten.

Dieser Trainingspfad macht Sie mit verschiedenen digitalen Tools vertraut, die Ihr Unternehmen verbessern können, indem sie Ihnen helfen, Ihr Unternehmen und sich selbst gut zu organisieren, Kosten zu reduzieren, ein professionelles Profil zu erstellen, Ziele zu setzen und zu erreichen.

Hier geht es zum Thema “Businessplan und Analyse”:

<https://training.themissingentrepreneurs.eu/areas/Business%20Plan%20%26%20Analytics>

Trainingspfad “Projektmanagement”

Projektmanagement ist der Prozess, der die Arbeit eines Teams leitet, um definierte Projektziele innerhalb bestimmter Parameter zu erreichen. Gutes Projektmanagement bietet Orientierung, gewährleistet Führung und Motivation in Teams, unterstützt dabei, Hindernisse zu erkennen und zu beseitigen.

In diesem Trainingspfad lernen Sie, wie sie die vorgestellten digitalen Tools dabei unterstützen, Ziele zu definieren, Strategien festzulegen, einen Pläne aufzustellen, Maßnahmen zu skizzieren, Prioritäten zu setzen und diese bis zum Abschluss zu verfolgen.

Hier geht es zum Thema “Projektmanagement” :

<https://training.themissingentrepreneurs.eu/areas/Project%20Management>

Trainingspfad “Rechnungslegung, Buchhaltung und Lohn- und Gehaltsabrechnung”

Gerade für KleinunternehmerInnen ist es sehr wichtig, eine gute Wahl für eine Buchhaltungssoftware zu treffen.

Dieser Trainingspfad bietet Ihnen hilfreiche Anleitungen zur Auswahl einer zu Ihnen passenden Buchhaltungssoftware und digitale Tools zur Überwachung Ihrer Ausgaben und Produkte sowie zum einfachen Versenden von Rechnungen und Empfangen von Zahlungen.

Hier geht es zum Thema “Rechnungslegung, Buchhaltung und Gehaltsabrechnung” :

<https://training.themissingentrepreneurs.eu/areas/Invoicing%2C%20accounting%20%26%20payroll>

Trainingsprad “Markenbildung”

Markenbildung (Branding) ist Teil des Marketing. Im Mittelpunkt steht die Strategie zur Erzeugung eines optimal auf die KundInnen und Zielmärkte abgestimmten positiven Image von Produkten, Dienstleistungen oder Unternehmen. Als Marke wird das wahrgenommene Image eines Produktes bezeichnet.

Dieser Trainingspfad führt Sie durch die Entdeckung von digitalen Tools, die für die Erstellung einer Marke nützlich sind, sowie von Werkzeugen, die Ihnen helfen, mit Ihrem Team ein Brainstorming durchzuführen.

Hier geht es zum Thema “Markenbildung”:

<https://training.themissingentrepreneurs.eu/areas/Branding>

Trainingspfad “Kommunikation / Marketing”

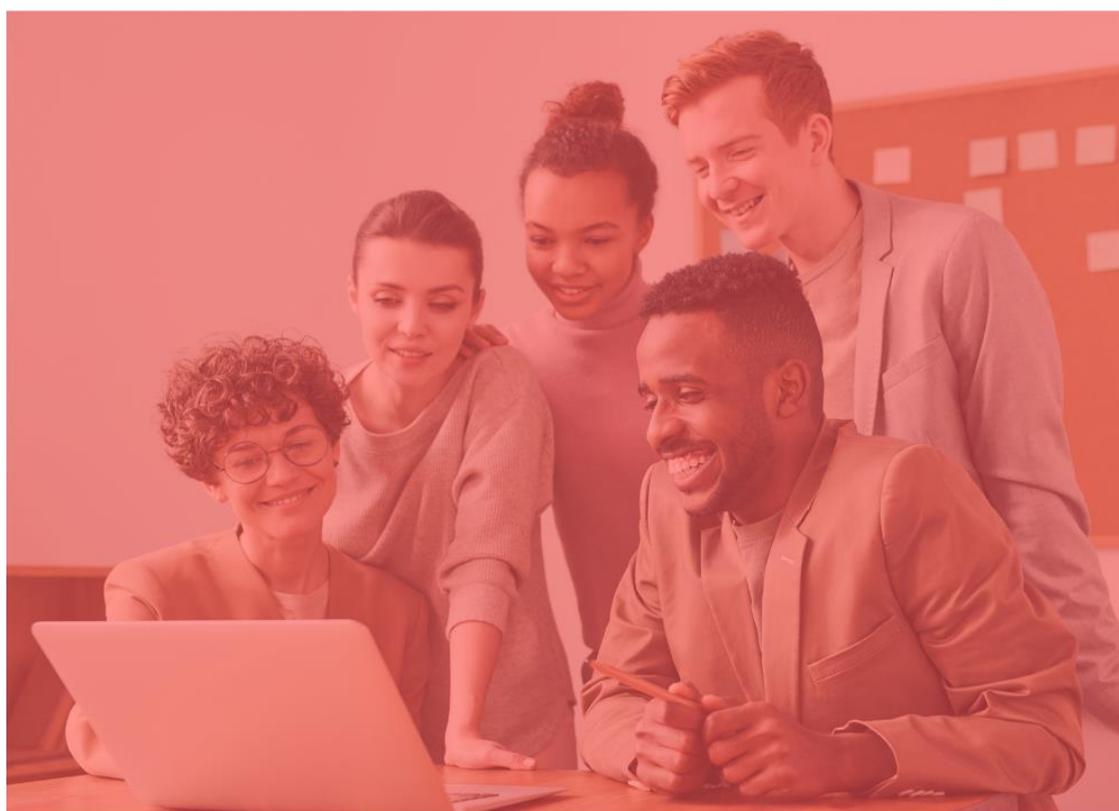
Marketing und Kommunikation sind zwei Disziplinen, die sich gegenseitig ergänzen, und beide sind für das Wachstum Ihres Unternehmens notwendig.

Mit einer guten Kommunikationsstrategie positionieren Sie Ihr Unternehmen auf dem Markt, so dass es sich von Mitbewerbern abhebt und Ihnen hilft, potentielle KundInnen zu finden.

In diesem Trainingspfad können Sie Lernressourcen und digitale Tools durchstöbern, die Ihnen dabei helfen, Ihre Marketingstrategie mit geeigneten Kommunikationskanälen umzusetzen, Kommunikationsmaßnahmen zu entwickeln und zu planen sowie die Reichweite und die Ergebnisse zu analysieren, ebenso wie die gängigsten Trends auf dem Markt.

Hier geht es zum Thema “Kommunikation / Marketing” :

<https://training.themissingentrepreneurs.eu/areas/Communication%20%26%20Marketing>
[g](#)



THE ~~MISSING~~ ENTREPRENEURS

Trainingspfad 1: Ideation

Was ist „Ideation“?

Ideation (= Ideenfindung) ist die kreative Generierung, Entwicklung und Kommunikation neuer Ideen für Produkt- oder Dienstleistungsinnovationen bzw. -aktualisierungen, die visuell, konkret oder abstrakt sein können. Als solche ist sie ein wesentlicher Bestandteil eines Designprozesses und wird als dritte Phase eines Design-Thinking-Prozesses (Verstehen, Definieren, Ideen finden, Prototyp, Testen) definiert. Die Ideenfindung ist in der Regel ein interaktiver, gemeinschaftlicher Prozess, bei dem mehrere Teilnehmer*innen zusammenkommen, um Probleme in einer moderierten, unvoreingenommenen Umgebung mit Methoden wie Brainstorming, Brainwriting, Worst Possible Idea, Sketching oder Prototyping offen anzugehen.

Warum ist sie für Unternehmer*innen und Betriebe wichtig?

Der Prozess der Ideenfindung unterstützt Unternehmer*innen und Betriebe dabei, Ideen für Produkte und Dienstleistungen sowie Geschäftsmodelle zu entwickeln, die anschließend im nächsten Schritt genauestens erprobt werden müssen (siehe auch Modul 2: Minimum Viable Product). Die Ideenfindung ist daher sowohl für Start-Ups für ihre ersten Schritte als auch für Unternehmer*innen, die ihren Betrieb weiterentwickeln wollen, wichtig.

Sie wollen mehr über das Konzept dahinter erfahren?

Es gibt zahlreiche kostenlose Kurse zum Thema Ideenfindung. Für weitere Informationen empfehlen wir Ihnen die folgenden:

Kurs-/Quellentitel	Ziel	Urheber	Link
DesignIT app-based learning game for promoting design thinking mindsets	Förderung der unternehmerischen Ausbildung in der Hochschulbildung durch kreatives, interdisziplinäres, projektbasiertes Lernen mit spielerischen Design-Thinking-Ansätzen	Erasmus+ project "DesignIT"	https://projectdesignit.eu/
CreatINNES Free course module "Creative Thinking for innovation" (available in EN, DE, FR and other languages)	Unterstützung von CCI-Start-Ups und Freiberufler*innen durch die Verknüpfung von Kreativität und Geschäftswissen	Erasmus+ project "CreatINNES"	https://moodle.creatinnes.eu/
Toolkit "Design Thinking for developing your business ideas"	Erleichterung der Weiterentwicklung von Denkweisen und Fähigkeiten junger Menschen. Toolkit für unterwegs, zum schnellen Ausprobieren und Testen von Ideen ohne großen Zeit- und Ressourcenaufwand.	Erasmus+ project "Youth BIZ Skillset"	https://ec.europa.eu/programmes/erasmus-plus/project-result-content/fcfc45c8-a87b-43da-87da-1efbdd09943a/toolkit_eng.pdf

Wie können digitale Tools Ihnen mit Ihrem Minimum Viable Product helfen?

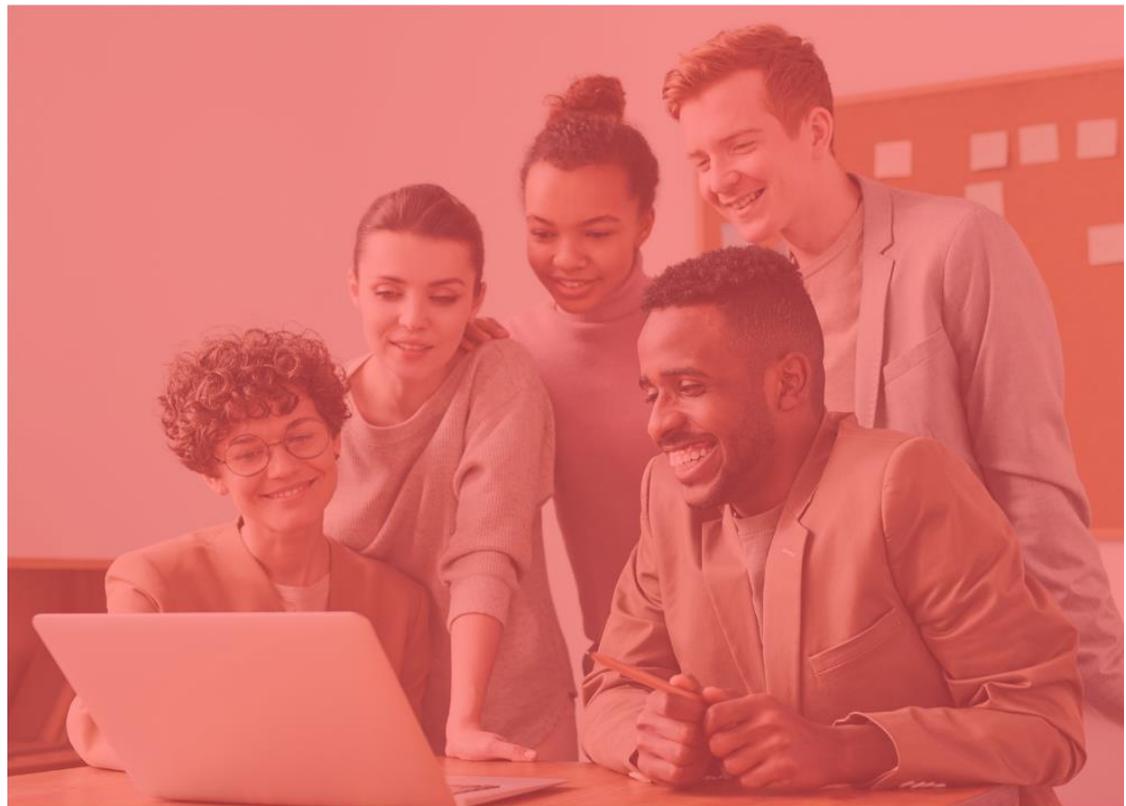
Es gibt eine Vielzahl von digitalen Tools, die Ihnen bei der Ideenfindung helfen können. Auf unserer Plattform lernen Sie die interessantesten Tools zu Ihrer Unterstützung kennen. Um mehr zu erfahren, klicken Sie auf:

- Adobe Fresco
- Ideaflip
- Mindmeister
- Miro
- Padlet
- Popplet

Trainingsabzeichen

Die wichtigsten Tools in diesem Bereich sind:

- Popplet
- Padlet
- Ideaflip



THE ~~MISSING~~ ENTREPRENEURS

Trainingpfad 2: Minimum Viable Product

Was ist das Minimum Viable Product?

Das Minimum Viable Product (MVP; wörtl. minimal brauchbares/existenzfähiges Produkt) ist die Version eines Produkts bzw. einer Dienstleistung mit grundlegenden Merkmalen, die für die Verwendung und Validierung durch die ersten Kund*innen ausreichend ist. Dies ermöglicht es Ihnen, die Bedürfnisse Ihrer Kund*innen kennenzulernen, bevor Sie mit der Entwicklung des endgültigen Produkts fortfahren. Der Begriff MVP wurde 2001 von Frank Robinson, einem Mitbegründer von SyncDev, eingeführt, um das Produkt mit dem höchsten ROI (Return on Investment) im Verhältnis zum Risiko zu bezeichnen.

Warum ist es für Unternehmer*innen und Betriebe wichtig?

Das Minimum Viable Product ist der Grundstein des Prozesses zur Validierung von Geschäftsideen, denn dieser Schritt verhindert ohne hohe Kosten und zeitaufwändige Verfahren, dass ein Produkt oder eine Dienstleistung entwickelt wird, das bzw. die vom Markt nicht ausreichend nachgefragt wird bzw. keinen wirklichen Zweck erfüllt. Letzteres ist einer der Hauptgründe für das Scheitern von Start-Ups! Mit dem Minimum Viable Product können Sie die Erfolgsaussichten eines Start-Ups optimieren.

Sie wollen mehr über das Konzept dahinter erfahren?

Es gibt zahlreiche kostenlose Kurse zum Thema Minimum Viable Product. Um mehr zu erfahren, empfehlen wir Ihnen die folgenden:

Kurstitel	Ziel	Urheber	Link
Minimum Viable Product	<ul style="list-style-type: none"> - Definition von MVP - Kurzanalyse von Fallstudien - Schritte zur Entwicklung des MVP 	Young Entrepreneurs Teaching Initiative	http://www.yetierasmus.eu/course/young-entrepreneurs/lessons/minimum-viable-product/
Creation and partial analysis of MVP	Dieser kurze Kurs bietet Ihnen: <ul style="list-style-type: none"> - Eine Definition von MVP - MVP-Tools - Zusätzliche Lernressourcen zu MVP 	Erasmus+ W.R.I.T.E project	http://erasmus.cfformazione.it/pluginfile.php/132/mod_resource/content/3/html5.html
Launching the Imperfect Business- Lean Startup	Dieser Minikurs erklärt Ihnen, was ein MVP ist und warum Unternehmen zunächst nicht unbedingt ein perfektes Produkt auf den Markt bringen müssen; Sie werden verstehen, was Pivotalisierung bedeutet und wann sie notwendig ist.	LibreTexts	https://biz.libretexts.org/Sandboxes/Team_Sandbox%3A_PGCC_MGT1010/MGT_1010/05%3A_Book-Entrepreneurship_(OpenStax)/5.10%3A_A_Launch_for_Growth_to_Success/5.10.02%3A_Launching_the_Imperfect_Business-Lean_Startup
Building Minimal Viable Product with Michael Seibel Decode Academy UC Berkeley Course Fall 2020	Dieser Kurs beinhaltet: <ul style="list-style-type: none"> - Einführung in MVP - Vortrag von Michael Seibel, Gründer von Twitch 	Decode Youtube	https://www.youtube.com/watch?v=m4isFputh68&ab_channel=Decode

	<ul style="list-style-type: none"> - Probleme und Akzeleratoren im Start-Up-Bereich - Schwierigkeiten beim Aufbau eines Start-Ups - Praktische Beispiele (Airbnb, Dropbox..) 		
Minimum Viable Product and Pivoting: Crash Course Business Entrepreneurship #6	<p>Dieser Kurs bietet:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Grundlegende Konzepte von MVP - Praktische Beispiele für Design Thinking: Misserfolg und Erfolg 	CrashCourse Youtube	https://www.youtube.com/watch?v=kmfC-i9WgH0&ab_channel=CrashCourse
Product discovery tools	<p>Eine kurze Reihe von Videos zu den folgenden Themen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - MVP-Studienfälle und Vorteile - Arten von MVP mit praktischen Beispielen - High und Low Fidelity MVP - Mythen und Fakten zu MVP - Machbarkeitsnachweis - Prototyp - Minimum Lovable Product - Minimum Marketable Product - MVP mit verbesserter UX - Erstellung eines MVP - Canvas zur Nutzendarstellung - MVP-Erfolgsmessung: Metriken - Lean-Canvas-Beispiele - MoSCoW-Methodik zur Gestaltung eines Produkts 	Railsware Product Academy	https://www.youtube.com/playlist?list=PLIRtt3cDxl4VfHs-dpYEwoB9R6r0FSNCL
MVP - What you need to know	<p>Eine Reihe von Videos zu den folgenden Themen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Erklärung des Konzepts MVP, mit besonderem Augenmerk auf die Bedeutung von „minimal“ und „viable“. - Beispiele für MVPs: Buffer, Zappos und Dropbox - Ein "Deep Dive" in die schlankste(n) Art(en) von MVP - reales Beispiel für ein funktionierendes MVP - The Wizard of Oz MVP 	Development that pays	https://www.youtube.com/playlist?list=PLngnoZX8cAn_AoG-r3_2aqYCHlu-dQXEh
How to Build an MVP (Minimum Viable Product): The Definitive Guide	<ul style="list-style-type: none"> - Was Sie tun müssen, bevor Sie ein MVP erstellen 	Andrej Gajdos	https://andrejgajdos.com/how-to-build-an-mvp-minimum-viable-product-the-definitive-guide/

	<ul style="list-style-type: none"> - Definieren Sie das Hauptproblem, das Ihr MVP lösen wird - Finden Sie die Frühnutzer*innen für Ihr Produkt - Befriedigt das Produkt eine starke Marktnachfrage? - Analysieren Sie Ihre Konkurrenz - Listen Sie alle notwendigen Funktionen auf und priorisieren Sie sie - Landing Page für Ihr MVP - Strategien für die Erstellung eines MVP - MVP-Toolkit - Front-End-Frameworks - Back-End-Sprachen - Function as a Service (FaaS) - Identity as a Service (IDaaS) - Database as a Service (DBaaS) - Payments as a Service (PaaS) - Cloud-Hosting 		
Listening to the customer	Dieser Kurs beschäftigt sich mit den Kund*innen und legt den Schwerpunkt auf qualitative Methoden, die in der Marktforschung eingesetzt werden (Interviews, Fokusgruppen, Voice of the Customer, Erstellung von Fragen für eine Umfrage)	MIT OpenCourseWare	https://ocw.mit.edu/courses/sloan-school-of-management/15-821-listening-to-the-customer-fall-2002/

Wie können digitale Tools Ihnen mit dem Minimum Viable Product helfen?

Es gibt eine Vielzahl von digitalen Tools, die Ihnen bei der Erstellung Ihres Minimum Viable Product helfen können. Auf unserer Plattform lernen Sie die interessantesten Tools zu Ihrer Unterstützung kennen. Um mehr zu erfahren, klicken Sie auf:

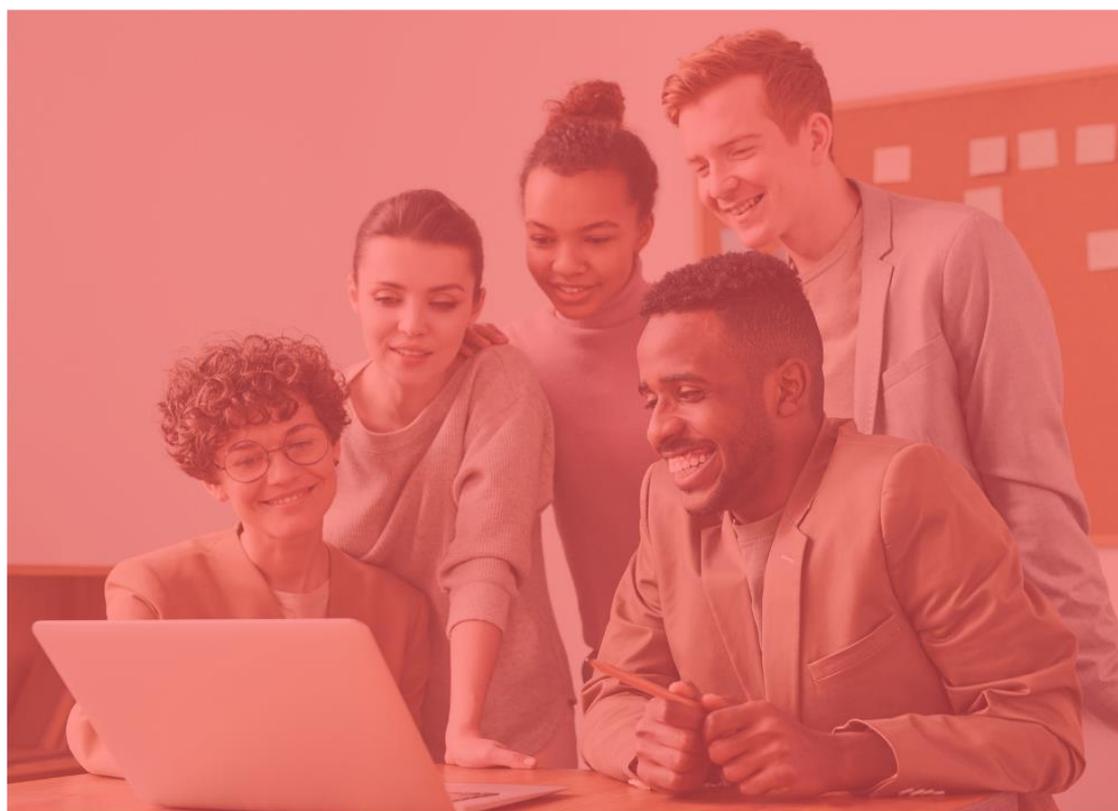
- Figma
- Bubble.io
- Balsamiq
- Thunkable
- Justinmind
- MockFlow
- Framer
- Similarweb
- Unicorn Platform
- Google Forms
- Mopinion
- Usersnap

- Hotjar

Trainingsabzeichen

Die wichtigsten Tools in diesem Bereich sind:

- Figma
- Justinmind
- MockFlow
- Similarweb



THE ~~MISSING~~ ENTREPRENEURS

Trainingspfad 3: Launching

Was ist „Launching“?

Der Begriff Launching (= Markteinführung) bezieht sich auf den Beginn, die Einführung oder die Inbetriebnahme von etwas Neuem, wie z. B. einem Produkt oder einer Dienstleistung. Wenn Sie ein großartiges Unternehmen bzw. Produkt geschaffen haben und damit erfolgreich sein wollen, sollten Sie Schritte zur Planung und Durchführung einer gut getimten, denkwürdigen Markteinführung unternehmen, die die Aufmerksamkeit Ihrer potenziellen Kund*innen auf Ihr Produkt lenkt.

Warum ist sie für Unternehmer*innen und Betriebe wichtig?

Eine gut geplante Markteinführung eines neuen Produkts oder einer neuen Dienstleistung ist entscheidend für den Erfolg Ihres Unternehmens. Ihr Ziel ist es, Aufmerksamkeit auf das Unternehmen zu lenken, was zu einer Ausweitung Ihrer Kundschaft führen kann. Daher sollte die Entwicklung branchenverändernder Produkte und Dienstleistungen ebenso wie deren Markteinführung intelligent, strategisch und möglichst effektiv erfolgen.

Sie wollen mehr über das Konzept dahinter erfahren?

Es gibt zahlreiche kostenlose Kurse zum Thema Launching. Für weitere Informationen empfehlen wir Ihnen die folgenden:

Kurstitel	Ziel	Urheber	Link
Product Design: How to Launch Successful Products	Entwickeln Sie eine kreative Vision und Strategien für eine erfolgreiche Markteinführung. Erhalten Sie praktische Tipps für die Zusammenarbeit mit Ihren Stakeholdern, Hersteller*innen und Vermarkter*innen. Lernen Sie, wie Sie die Spannungen zwischen Ihrem ursprünglichen Konzept und den praktischen Anforderungen von außen erfolgreich bewältigen können. Dieser Kurs richtet sich vor allem an Personen, die ihr eigenes Produkt auf den Markt bringen möchten.	Joey Roth	https://www.skillshare.com/classes/Product-Design-How-to-Launch-Successful-Products/1973712072?via=search-layout-grid
How to develop and launch new products	Erkennen Sie die entscheidenden Informationen, die Sie benötigen, um eine Produkt- und Markenstrategie zu entwickeln, die sowohl kurzfristige Gewinne als auch langfristige Mehrwerte schafft. Dieser einzigartige Kurs vermittelt zunächst ein Verständnis für die Bedeutung von Marken- und Produktmanagement, um dann Markenentwicklung, -architektur und -portfolios einzusetzen, um Erfolge zu erzielen.	Luis Rodríguez Baptista	https://www.coursera.org/lecture/brand-management/1-5-how-to-develop-and-launch-new-products-r5gNZ?redirectTo=%2Flearn%2Fbrand-management%3Faction%3Denroll
Launch Your Online Business	<ul style="list-style-type: none"> - Verständnis für verschiedene Geschäftsmodelle - Strategien zur Namensgebung für ihr Unternehmen - Erstellung von Kund*innen-Personas - Entwicklung Ihrer Markenidentität - Erstellung Ihres einzigartigen Wertangebots und Strategien zur Unterscheidung von der Konkurrenz - Kennenlernen aller Schritte zur Erstellung einer Website, einschließlich bewährter Praktiken - Do's und Don'ts für die Produktion von Texten, Fotos und Videos - Pre-Launch-Checkliste und Instandhaltung der Website - Grundlegendes Wissen über Marketing und PR - Erstellung eines Pitch Decks über ihr Unternehmen, das sie potenziellen Partner*innen und Investor*innen vorlegen können 	Joann Decolibus	https://www.coursera.org/learn/launch-online-business

Wie können digitale Tools Ihnen beim Launching helfen?

Es gibt eine Vielzahl von digitalen Tools, die Ihnen beim Launching helfen können. Auf unserer Plattform lernen Sie die interessantesten Tools zu Ihrer Unterstützung kennen.

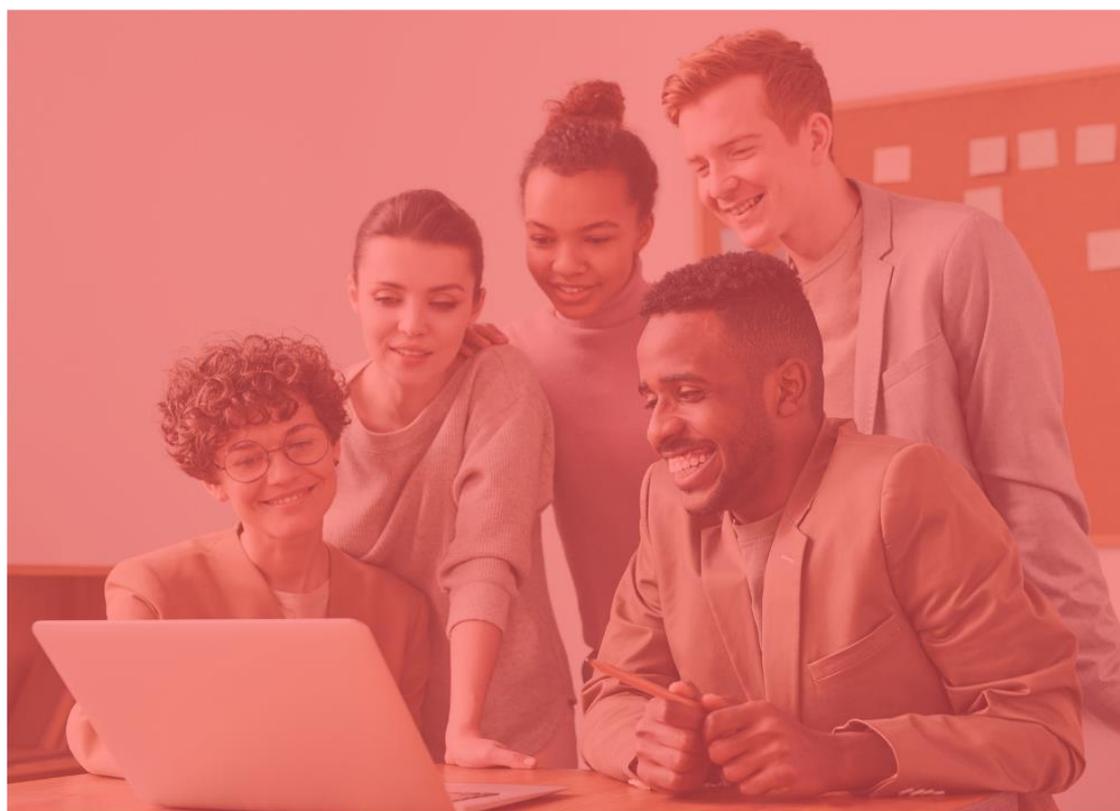
Um mehr zu erfahren, klicken Sie auf:

- NameRobot
- Product Hunt
- Google Workspace
- UMSO
- Joomla!
- Weblium
- PageCloud
- WordPress

Trainingsabzeichen

Die wichtigsten Tools in diesem Bereich sind:

- NameRobot
- Product Hunt
- Google Workspace
- WordPress



THE ~~MISSING~~ ENTREPRENEURS

Trainingspfad 4: E-Commerce

Was ist E-Commerce?

E-Commerce (electronic commerce; dt. elektronischer Geschäftsverkehr) ist die Tätigkeit des elektronischen Kaufs oder Verkaufs von Produkten über Online-Dienste bzw. über das Internet. Es ist ein Sammelbegriff für alle Transaktionen, die über das Internet abgewickelt werden. E-Commerce umfasst Einzelhandelsgeschäfte, z. B. für Kleidung und andere physische Produkte, und Dienstleistungen aller Art, von Cybersicherheit bis hin zur Buchung eines Hotels.

Warum ist er für Unternehmer*innen und Betriebe wichtig?

Die gängigste Methode zur Erleichterung von Online-Verkäufen und -Transaktionen ist heutzutage die Einrichtung eines speziellen Online-Shops oder einer E-Commerce-Plattform. Die Einführung eines E-Commerce-Systems verbessert die Wettbewerbsfähigkeit und den Ruf des Unternehmens. Einige der Hauptvorteile sind schnellere und vereinfachte Verkaufsprozesse, Kostensenkung, erschwingliche Werbung und Marketingmaßnahmen, Flexibilität und Komfort für die Kunden, keine Reichweitenbeschränkungen, schnelle Reaktion auf die Marktnachfrage, verschiedene Zahlungsarten usw.

Sie wollen mehr über das Konzept dahinter erfahren?

Es gibt zahlreiche kostenlose Kurse zum Thema E-Commerce. Für weitere Informationen empfehlen wir Ihnen die folgenden:

Kurstitel	Ziel	Urheber	Link
Ecommerce Marketing Training Course: Learn How to Use Ecommerce to Attract, Convert, and Delight More Customers	<ul style="list-style-type: none"> - Setzen Sie sich Ziele für Ihr E-Commerce-Geschäft - Gewinnen Sie Kund*innen für Ihren E-Store, überzeugen Sie sie vom Kauf und begeistern Sie sie, damit sie zu Stammkund*innen werden - Erstellen Sie eine eigene E-Commerce-Inbound-Marketing-Strategie 	Ethan Griffin	https://academy.hubspot.com/courses/e-commerce-marketing
Creative Entrepreneurs Online	Online-Kurs, um zu erfahren: <ul style="list-style-type: none"> - warum Sie online verkaufen sollten - wie Sie sich auf den Online-Verkauf vorbereiten - wie Sie Online-Marktplätze entdecken - wie Sie Ihr Wissen monetarisieren und Ihre Fähigkeiten verkaufen können - Tipps zum erfolgreichen Online-Verkauf - eCommerce-Preise 	Consortium funded under Erasmus programme, 2015-1-PL01-KA202-016707	https://ceo-project.eu/training/

Wie können digitale Tools Ihnen beim E-Commerce helfen?

Es gibt eine Vielzahl von digitalen Tools, die Ihnen beim E-Commerce helfen können. Auf unserer Plattform lernen Sie die interessantesten Tools zu Ihrer Unterstützung kennen. Um mehr zu erfahren, klicken Sie auf:

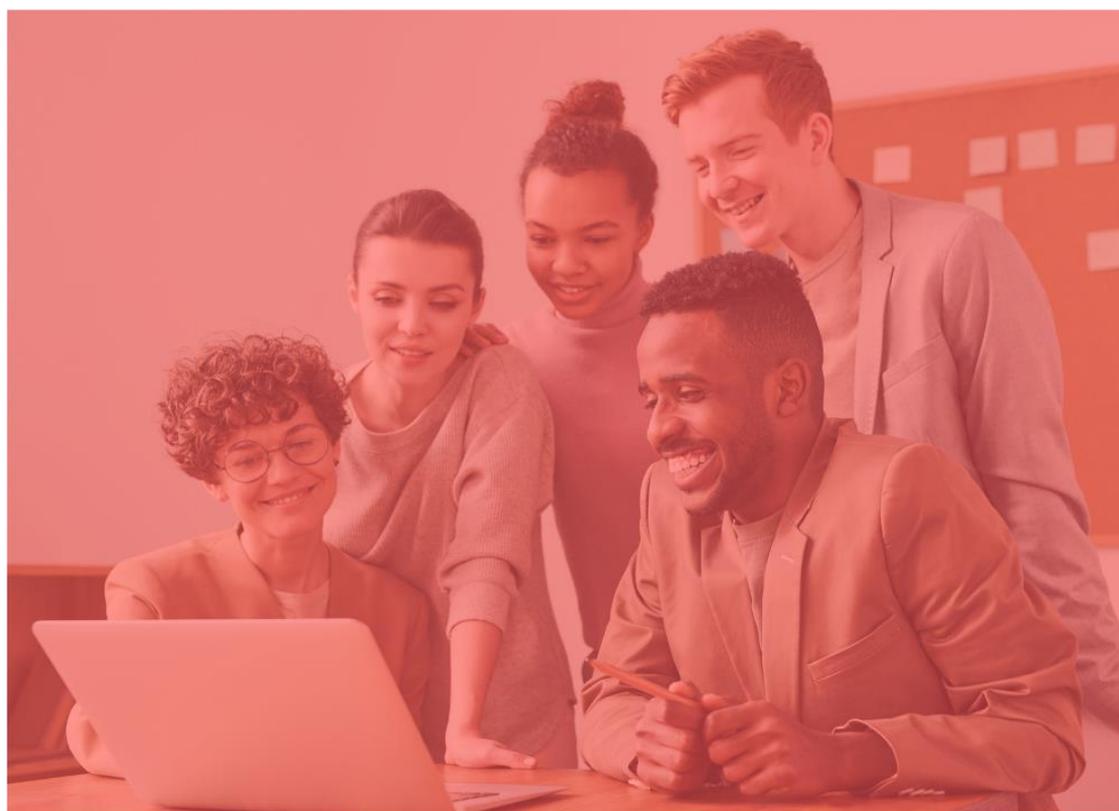
- Xcart
- Shopify
- Ecwid
- Gumroad
- Zentail
- eBay
- Etsy

- Amazon
- AliExpress
- Bonanza

Trainingsabzeichen

Die wichtigsten Tools in diesem Bereich sind:

- Shopify
- Zentail
- eBay
- Amazon



THE ~~MISSING~~ ENTREPRENEURS

Trainingspfad 5: Geschäftsplan und Analytik

Was sind Geschäftsplan und Analytik?

Geschäftsplan und Analytik bilden zusammen einen Bereich, der mit Fähigkeiten wie Unternehmensvernetzung und Datenanalytik verbunden ist. Geschäftsplanung ist notwendig, um Ziele und Vorgaben einzuhalten. Eine erfolgreiche Geschäftsplanung erfordert weit mehr als nur das Niederschreiben einiger Ideen und das Bestreben, diese zu verwirklichen. Nach Angaben der Small Business Administration führt die Geschäftsplanung "Sie durch verschiedene Phasen Ihres Unternehmens". Ein wichtiger Teil der Geschäftsplanung und Analytik besteht darin, den Kurs Ihres Unternehmens sorgfältig zu analysieren und sein Potenzial zur Erreichung der Unternehmensziele einzuschätzen. Die Organisation ist der wichtigste Teil eines Geschäftsplans.

Analytik ist der Prozess des Entdeckens, Interpretierens und Kommunizierens signifikanter Muster in Daten. Die Analytik ermöglicht es uns, Einblicke und aussagekräftige Daten zu erhalten, die wir andernfalls vielleicht nicht erkennen würden. Geschäftsanalytik konzentriert sich darauf, die aus Daten gewonnenen Erkenntnisse für fundiertere Entscheidungen zu nutzen, die dem Unternehmen helfen, den Umsatz zu steigern, Kosten zu senken und andere geschäftliche Verbesserungen vorzunehmen..

Warum sind sie für Unternehmer*innen und Betriebe wichtig?

Sie geben Unternehmer*innen und Geschäftsinhaber*innen die Möglichkeit, ihre Ziele festzulegen und ihre Fortschritte zu verfolgen, wenn ihr Unternehmen zu wachsen beginnt. Der Geschäftsplan sollte der erste Schritt bei der Neugründung eines Unternehmens sein; er ist wichtig, um die Vision Ihres Unternehmens mit Stakeholdern und anderen relevanten Instanzen zu teilen. Geschäftsplan und Analytik können Ihnen dabei helfen, schwierige Entscheidungen zu treffen, Probleme zu lösen und grobe Fehler zu vermeiden, die Rentabilität des Unternehmens nachzuweisen, bessere Ziele und Benchmarks festzulegen und diese zu kommunizieren, einen Leitfaden für Dienstleister*innen zu erstellen, die Finanzierung zu sichern, das breitere Umfeld besser zu verstehen und Risiken zu verringern.

Sie wollen mehr über das Konzept dahinter erfahren?

Es gibt zahlreiche kostenlose Kurse zum Thema Geschäftsplan und Analytik. Für weitere Informationen empfehlen wir Ihnen die folgenden:

Kurstitel	Ziel	Urheber	Link
Young Entrepreneurs Training	Dieser frei zugängliche und kostenlose Kurs enthält Schulungsmodule für Jungunternehmer*innen. Sie können unter anderem verschiedene Geschäftsmodelle kennenlernen.	Young Entrepreneurs Teaching Initiative - Erasmus+ project	http://www.yetierasmus.eu/course/young-entrepreneurs/lessons/business-proposal/
BLUES (the Blended-Learning International Entrepreneurship Skills Programme)	Im dritten Modul dieses Kurses lernen Sie mehr über Geschäftsanalyse und strategisches Management.	The Blues Erasmus Project	https://eblues.eu/module-3-business-analysis-and-strategic-management/

Business plan free course - write a business plan like a professional	Hier erfahren Sie, wie Sie Ihren Geschäftsplan am besten schreiben: warum ein Geschäftsplan notwendig ist, wie man ihn schreibt, welche Unternehmen und Produkte Teil des Geschäftsplans sind, usw.	Microsoft	https://www.microsoft.com/en-us/p/business-plan-free-course-write-a-business-plan-like-a-professional/9nxk99mw6tns?activetab=pivot:overviewtab
How to Design a Successful Business Model	In diesem Business- und Managementkurs lernen Sie die wichtigsten Schritte kennen, die Sie zur Entwicklung oder Erneuerung Ihres eigenen Geschäftsmodells unternehmen müssen.	DelftX	https://www.edx.org/course/how-to-design-a-successful-business-model
Business Planning Course	Dieser Kurs ist in verschiedene Lektionen unterteilt. Ziel des Kurses ist es, Ihnen die Themen Ausgabenprognose, Umsatz, Gewinn- und Verlustprognose, Bilanzprognose und das Verfassen eines Geschäftsplans zu vermitteln.	Bookkeeping Master	https://www.freebookkeepingaccounting.com/free-business-plan

Wie können digitale Tools Ihnen mit Geschäftsplan und Analytik helfen?

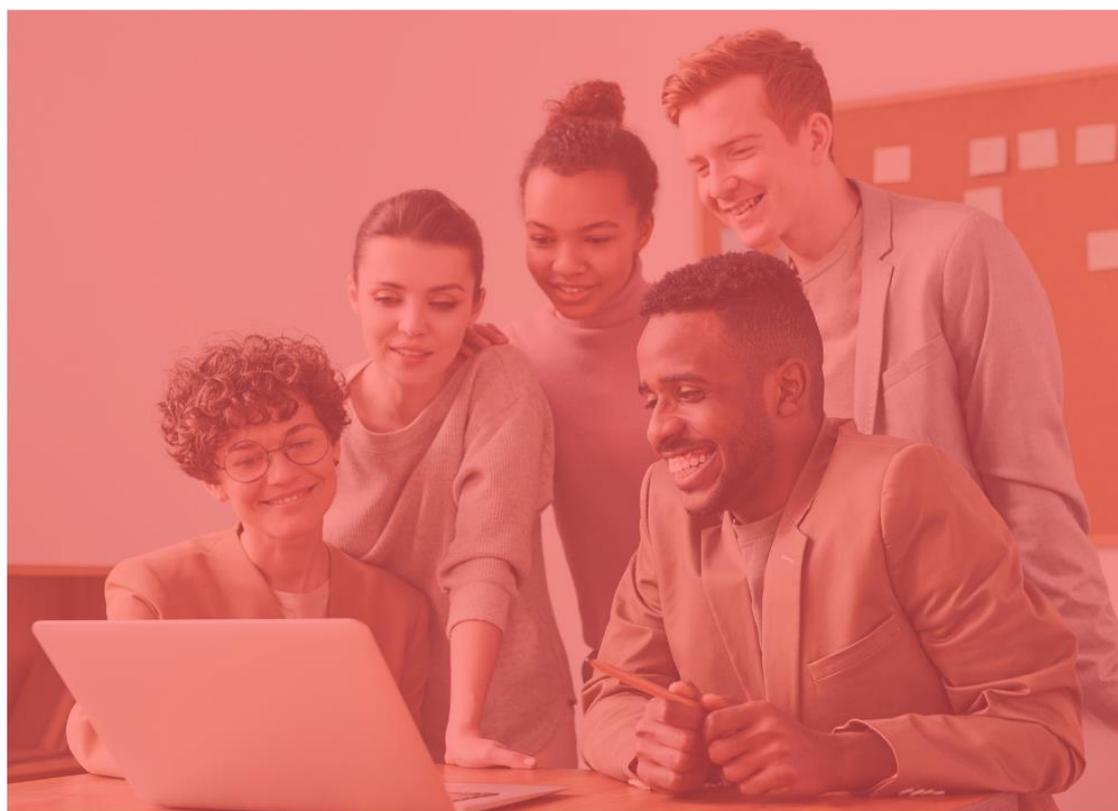
Es gibt eine Vielzahl von digitalen Tools, die Ihnen mit Geschäftsplan und Analytik helfen können. Auf unserer Plattform lernen Sie die interessantesten Tools zu Ihrer Unterstützung kennen. Um mehr zu erfahren, klicken Sie auf:

- LinkedIn;
- Hootsuite;
- Google My Business;
- Tableau;
- Enloop;
- Splunk;
- LivePlan;
- Apache Superset;
- Qlik Sense.

Trainingsabzeichen

Die wichtigsten Tools in diesem Bereich sind:

- Apache Superset;
- Enloop;
- Hootsuite;
- LinkedIn;
- Splunk.



THE ~~MISSING~~ ENTREPRENEURS

Trainingspfad 6: Projektmanagement

Was ist Projektmanagement?

Projektmanagement ist der Prozess, durch den die Arbeit eines Teams gesteuert wird, um alle Projektziele innerhalb bestimmter Vorgaben zu erreichen. Es kann auch als der Rahmen definiert werden, der Ihr Team zum Erfolg führt. Der Einsatz spezifischer Kenntnisse, Fähigkeiten, Tools und Techniken, um den Menschen ein wertvolles Ergebnis zu liefern, gehört ebenfalls zu den Aufgaben des Projektmanagements, das auch Projektdokumentation, -planung, -verfolgung und -kommunikation umfasst. Unabhängig von der Branche benötigt jedes Projekt einen Plan, in dem festgelegt ist, wie es begonnen, durchgeführt und abgeschlossen werden soll. All dies geschieht mit dem Ziel, das Projekt innerhalb des Zeitrahmens, des Umfangs und des Budgets erfolgreich umzusetzen.

Warum ist es für Unternehmer*innen und Betriebe wichtig?

Projektmanagement ist wichtig, da es die Motivation, die Führungskompetenz und die Beseitigung von Hindernissen gewährleistet, sodass die Teams ihren Umsatz steigern und die Unternehmensziele erreichen können. Indem sie dem Einsatz effektiver Projektmanagementmethoden Priorität einräumen, können Unternehmen ihre Arbeitsabläufe proaktiv verbessern und Fehler vermeiden. Grundlegende Projektmanagement-Fähigkeiten können Unternehmer*innen und Betrieben dabei helfen, Ziele zu definieren, Strategien festzulegen, Pläne zu entwerfen, Maßnahmen zu skizzieren, Prioritäten zu setzen und die Maßnahmen bis zum Abschluss zu verfolgen. Außerdem hilft das Projektmanagement dem Unternehmen dabei, mit einem Minimum an Ressourcen ein Maximum an Ertrag zu erzielen.

Sie wollen mehr über das Konzept dahinter erfahren?

Es gibt zahlreiche kostenlose Kurse zum Thema Projektmanagement. Für weitere Informationen empfehlen wir Ihnen die folgenden:

Kurstitel	Ziel	Urheber	Link
Project Management Principles and Practices Specialization	Diese praxisnahe Intensivkursreihe vermittelt Ihnen jene Kenntnisse, die Ihnen dabei helfen, Ihre Projekte pünktlich und im Rahmen des Budgets abzuschließen und das von Ihnen erwartete Ergebnis zu erzielen.	Coursera. - offered by the University of California, Irvine	https://www.coursera.org/specializations/project-management
Project Management	Sie können Vorlagen verwenden, um alle Projektinformationen zu verwalten, Aufgaben und Budgets zu überwachen und die Stakeholder zu informieren.	Stepan Pachikov is the founder of Evernote	https://evernote.com/ https://evernote.com/templates?category=project-management
Module 3. Business analysis and Strategic Management	1. Marktbewertung und Kund*innenentwicklung: Die wichtigsten Techniken 2. "Schlankes" Start-Up. Business Model Canvas 3. Lebenszyklusmanagement	Erasmus +	https://eblues.eu/module-3-business-analysis-and-strategic-management/

	einer unternehmerischen Initiative: Haupttechniken		
AdminProject	Diese Software ist speziell für das Management von EU-finanzierten Projekten gedacht	Gemma Brown is the business owner of adminproject.	https://www.adminproject.eu/

Wie können digitale Tools Ihnen beim Projektmanagement helfen?

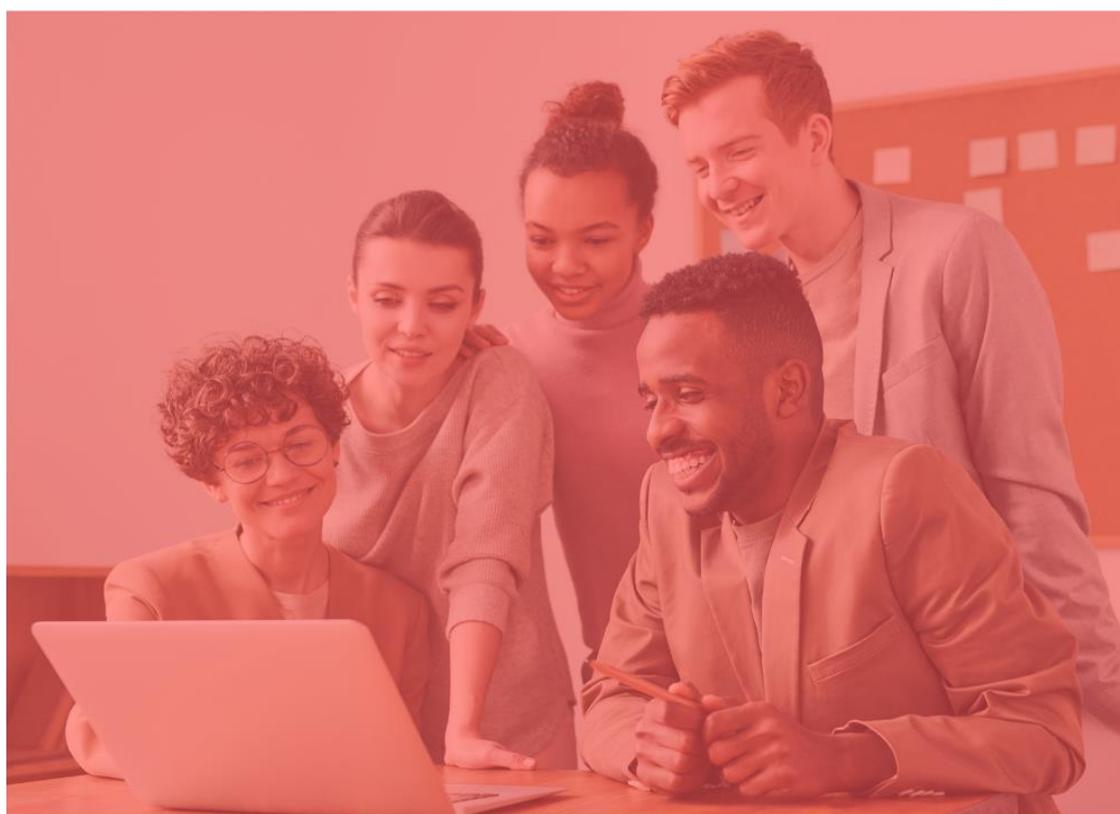
Es gibt eine Vielzahl von digitalen Tools, die Ihnen beim Projektmanagement helfen können. Auf unserer Plattform lernen Sie die interessantesten Tools zu Ihrer Unterstützung kennen. Um mehr zu erfahren, klicken Sie auf:

- Trello
- Monday
- nTask
- ClickUp
- Asana

Trainingsabzeichen

Die wichtigsten Tools in diesem Bereich sind:

- Trello
- Monday



THE ~~MISSING~~ ENTREPRENEURS

Trainingspfad 7: Rechnungsstellung, Buchhaltung und Gehaltsabrechnung

Was sind Rechnungsstellung, Buchhaltung und Gehaltsabrechnung?

Es gibt grundlegende Begriffe im Zusammenhang mit Finanzen, die für die Ausübung einer Geschäftstätigkeit maßgeblich sind.

- Eine *Rechnung* ist ein datiertes und abgestempeltes Handelsdokument, das die Transaktion zwischen Käufer*in und Verkäufer*in analysiert und aufzeichnet. Es gibt verschiedene Arten von Rechnungen, z. B. Papierbelege, Ausgangsrechnungen oder elektronische Online-Aufzeichnungen..
- Die *Buchhaltung* ist der Prozess der Aufzeichnung finanzieller Transaktionen eines Unternehmens. Der Buchhaltungsprozess umfasst die Zusammenfassung, Analyse und Meldung dieser Transaktionen an die Steuerbehörden. Die in der Buchhaltung verwendeten Jahresabschlüsse sind eine Zusammenfassung der Finanztransaktionen während eines Buchungszeitraums, die einen Überblick über die Aktivitäten, die Finanzlage und den Cashflow eines Unternehmens geben.
- Ein Unternehmen muss seinen Mitarbeiter*innen für einen bestimmten Zeitraum einen Betrag zahlen, der als *Gehaltsabrechnung* bezeichnet wird. Sie wird in der Regel von der Buchhaltungsabteilung eines Unternehmens verwaltet..

Warum sind sie für Unternehmer*innen und Betriebe wichtig?

Nicht jede*r Kleinunternehmer*in verfügt über das Wissen oder die Zeit, um die Rechnungsstellung und die Buchhaltung seines Unternehmens korrekt zu erledigen, obwohl dies sehr wichtig ist. Die Wahl der richtigen Buchhaltungssoftware ist daher ein wichtiger Schritt für jedes Unternehmen, da diese viele kosteneffiziente und bedienungsfreundliche Funktionen bietet. Trotz der aktuellen Wirtschaftslage kann kein Unternehmen lange überleben, wenn es nicht all seine Ausgaben überwacht und die Preise für jedes Produkt festlegt. Unternehmer*innen benötigen eine zuverlässige Buchhaltungsanwendung, mit der sie Transaktionen herunterladen und ihre Konten abgleichen können. Insgesamt müssen Unternehmer*innen in der Lage sein, Rechnungen zu versenden und Zahlungen zu empfangen, und dies über eine einfach zu bedienende Softwareplattform..

Sie wollen mehr über das Konzept dahinter erfahren?

Es gibt zahlreiche kostenlose Kurse zu den Themen Rechnungsstellung, Buchhaltung und Gehaltsabrechnung. Für weitere Informationen empfehlen wir Ihnen die folgenden:

Kurstitel	Ziel	Urheber	Link
-----------	------	---------	------

Free Accounting lessons	Ziel dieses Kurses ist es, eine Einführung in das interne Rechnungswesen zu geben und Ihnen anhand zweier 7-minütiger Videos einen Überblick über das System des gleitenden Durchschnitts in der Buchhaltung zu geben.	Udemy business	https://www.udemy.com/topic/accounting/free/
Learn Accounting for Free - Financial Topics	Lernen Sie kostenlos die Grundlagen des Rechnungswesens, der Buchhaltung, der Finanzbuchhaltung und der Lohn- und Gehaltsabrechnung anhand von Tutorials, Quizfragen und theoretischen Übungen kennen.	Harold Averkamp author of Accounting Coach	https://www.accountingcoach.com/
Introduction to Finance and Accounting Specialization	Hier lernen Sie die Grundlagen kennen.	University of Pennsylvania	https://www.coursera.org/specializations/finance-accounting#instructors

Wie können digitale Tools Ihnen mit Rechnungsstellung, Buchhaltung und Gehaltsabrechnung helfen?

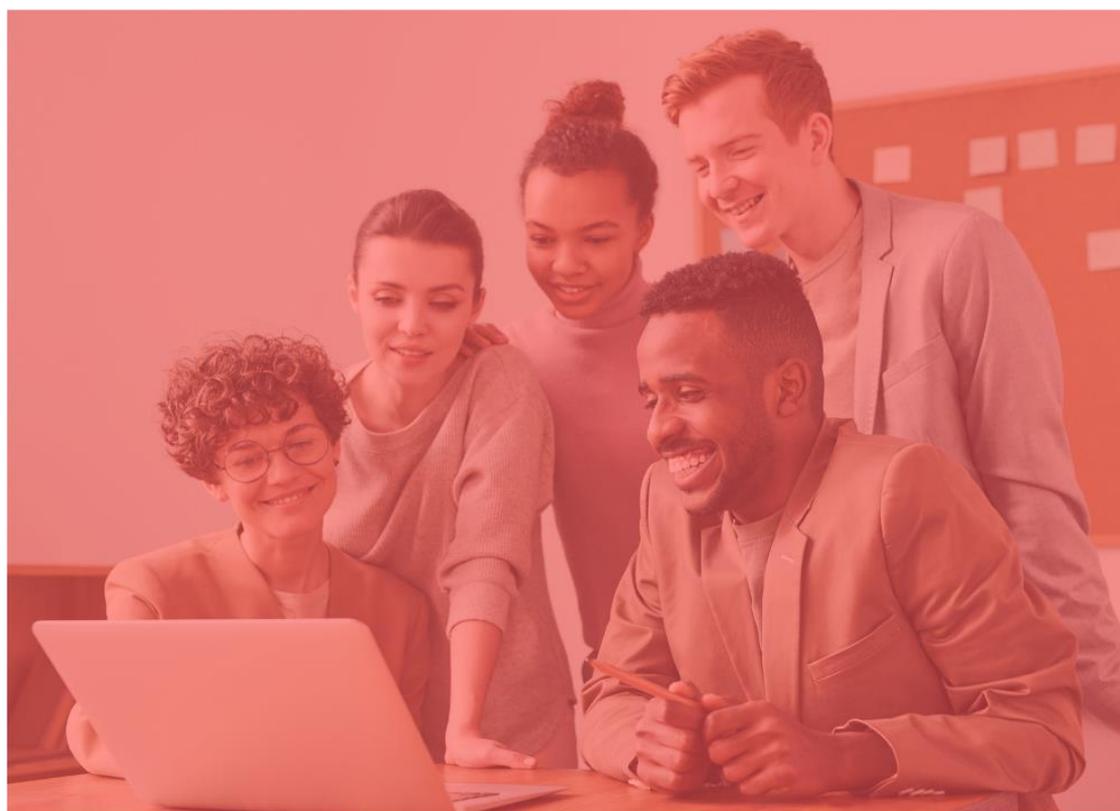
Es gibt eine Vielzahl von digitalen Tools, die Ihnen bei der Rechnungsstellung, Buchhaltung und Gehaltsabrechnung helfen können. Auf unserer Plattform lernen Sie die interessantesten Tools zu Ihrer Unterstützung kennen. Um mehr zu erfahren, klicken Sie auf:

- Stripe
- Waveapps
- Factorial
- SAGE

Trainingsabzeichen

Die wichtigsten Tools in diesem Bereich sind:

- SAGE
- Waveapps



THE ~~MISSING~~ ENTREPRENEURS

Trainingspfad 8: Branding

Was ist „Branding“?

Branding (= Markenbildung) ist der Prozess, in dessen Verlauf eine Marke definiert, aufgebaut und verwaltet wird. Dieses Verfahren wird durch das organisierte Management von Unternehmensimage und -identität, der Unternehmensfarben sowie des in der Unternehmenskommunikation verwendeten Umgangsstons durchgeführt.

Ziel des Branding ist es, den Prozess der Markenbildung so zu steuern, dass die Marke in den Köpfen und im Herzen der Konsument*innen fest verankert wird. Aus diesem Grund ist eine Marke viel mehr als ein Logo oder eine visuelle Identität, sie wird auch durch die Gefühle und Erfahrungen definiert, die die Öffentlichkeit mit den angebotenen Produkten oder Dienstleistungen verbindet.

Warum ist es für Unternehmer*innen und Betriebe wichtig?

Das Branding ist jenes Element, das das Unternehmen mit seinen Kund*innen verbindet und umgekehrt. Eine gut vorbereitete Branding-Strategie kann Unternehmer*innen dabei helfen:

- den Wiedererkennungswert ihres Unternehmens zu steigern und die Aufmerksamkeit ihrer Kund*innen zu erhöhen
- sich von der Konkurrenz abzuheben
- den Kund*innen die DNA, die Werte und den Zweck des Unternehmens zu vermitteln
- ihren Kund*innen zu zeigen, was sie von ihrem Unternehmen erwarten können
- Motivation und Orientierung für die Mitarbeiter*innen zu schaffen

Wenn Sie nicht an der Markenbildung arbeiten, wird es schwieriger für Sie sein, eine Verbindung zu Ihren Kund*innen herzustellen und sie dadurch langfristig zu binden. Ebenso wird es schwierig sein, sich von anderen Unternehmen zu unterscheiden, die sich in der gleichen Branche bewegen wie Sie.

Sie wollen mehr über das Konzept dahinter erfahren?

Es gibt zahlreiche kostenlose Kurse zum Thema Branding. Für weitere Informationen empfehlen wir Ihnen die folgenden:

Kurstitel	Ziel	Urheber	Link
Branding the creative journey	Sie lernen, was genau eine Marke ist und wie Sie eine erfolgreiche Marke aufbauen können.	Maria Eizaguirre Diéguez	https://es.coursera.org/learn/brand-identity-strategy?specialization=branding-the-creative-journey
Branding foundations	Erfahren Sie, wie Sie Ihre Kernwerte definieren, sie mit Ihrer Marke verknüpfen und die Marke effektiv präsentieren und	Drew Boyd	https://www.linkedin.com/learning/branding-foundations-2

	kommunizieren können.		
--	--------------------------	--	--

Wie können digitale Tools Ihnen beim Branding helfen?

Es gibt eine Vielzahl von digitalen Tools, die Ihnen beim Branding helfen können. Auf unserer Plattform lernen Sie die interessantesten Tools zu Ihrer Unterstützung kennen.

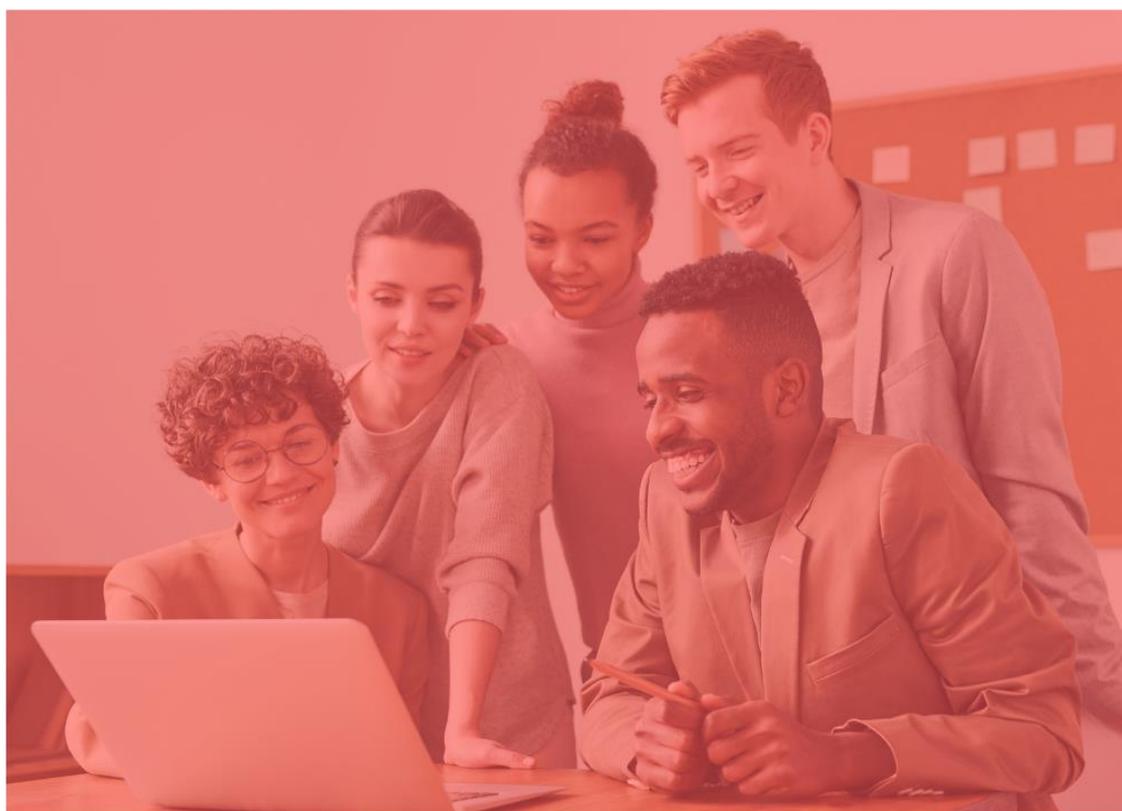
Um mehr zu erfahren, klicken Sie auf:

- Canva
- Illustrator
- Photoshop
- Grammarly

Trainingsabzeichen

Die wichtigsten Tools in diesem Bereich sind:

- Canva
- Miro



THE ~~MISSING~~ ENTREPRENEURS

Trainingspfad 9: Kommunikation und Marketing

Was sind Kommunikation und Marketing?

Marketing und Kommunikation sind zwei Disziplinen, die sich gegenseitig ergänzen und die beide für das Wachstum Ihres Unternehmens unerlässlich sind.

Marketing ist die Disziplin, die sich mit der Beziehung Ihres Unternehmens zur Öffentlichkeit bzw. zum Markt befasst und ein ganz klares Endziel hat: mehr zu verkaufen. Aus diesem Grund konzentriert sich das Marketing auf Strategien, die sich um das Produkt, seinen Vertrieb, seinen Preis und die Art der Werbung drehen.

Im Gegensatz zum Marketing besteht das Hauptziel der Kommunikation darin, mit Ihrer Zielgruppe in Kontakt zu treten: Erklären Sie, wer Sie sind, was Sie anbieten und was Sie für Ihre Kund*innen tun können.

Denken Sie daran, dass Marketingstrategien immer Kommunikation benötigen, um durchgeführt werden zu können, denn in allen Strategien müssen Ideen, Werte usw. vermittelt werden.

Warum sind sie für Unternehmer*innen und Betriebe wichtig?

Das Marketing beginnt bereits mit der Untersuchung Ihres Marktes oder Absatzpotenzials und der Planung von Maßnahmen zum Verkauf Ihres Produkts. Davon ausgehend lässt sich leicht beantworten, warum Marketingmaßnahmen für eine*n Unternehmer*in wichtig sind. Tatsächlich sind Überlegungen zu Ihrem Produkt und der Frage, wie Sie es vermarkten können, wahrscheinlich Ihr erster Schritt als Unternehmer*in, da dies für Ihr Geschäftsmodell unerlässlich ist. Beim Marketing geht es jedoch vor allem um die kurzfristige Beziehung zu Ihren Kund*innen, also um den direkten Verkauf. Um diese Beziehung aufrechtzuerhalten, müssen Sie in Ihrer Kommunikation mit den Kund*innen konsequent sein. Achten Sie auf den Tonfall, seien Sie konsistent mit den Werten des Unternehmens, ... Wenn Ihnen dies nicht gelingt, wird es für Ihr Unternehmen schwierig sein zu wachsen.

Sie wollen mehr über das Konzept dahinter erfahren?

Es gibt zahlreiche kostenlose Kurse zu den Themen Kommunikation und Marketing. Für weitere Informationen empfehlen wir Ihnen die folgenden:

Kurstitel	Ziel	Urheber	Link
Marketing Digitally for Entrepreneurs	In diesem Kurs lernen Sie alles, was Sie über digitales Marketing wissen müssen, um ein*e erfolgreiche*r Unternehmer*in zu werden.	Marketing Digitally Erasmus Project	https://learning.marketingdigitally.net/
Community Manager	In diesem Kurs lernen Sie die wichtigsten Aspekte des Online-Marketings und des E-Commerce kennen (digitales Marketing, Marketing-Tools usw.).	e-Comma Erasmus Project	https://ec.europa.eu/programmes/erasmus-plus/project-result-content/3df9db3b-2f7e-4ba9-ab75-be6e967be238/Community_Manager_TM01_Digital_Marketing_Tools_en_presentation.pdf http://www.e-comma.eu/resources.html#!acc=community-manager/accid=17584

Fundamentals of digital marketing	Lernen Sie die Grundlagen des digitalen Marketings kennen und helfen Sie so Ihrem Unternehmen oder Ihrer Karriere auf die Sprünge.	Google Activate in collaboration with the Open University and IAB	https://learndigital.withgoogle.com/digitalworkshop-eu/course/digital-marketing
Promote a business with online advertising	Entdecken Sie die Online-Tools, die Sie nutzen können, um Ihr Unternehmen online zu bewerben, Ihre Marketingstrategie zu entwickeln und die richtige Kundschaft zu gewinnen.	Google Activate	https://learndigital.withgoogle.com/digitalworkshop-eu/course/promote-business-online
Creating a communication strategy	Entdecken Sie Möglichkeiten zur Identifizierung Ihres Publikums, zum Aufbau einer eigenen Zielgruppe und zur Gewinnung von Kund*innen.	LinkedIn Learning	https://www.linkedin.com/learning/creating-a-communications-strategy

Wie können digitale Tools Ihnen mit Kommunikation und Marketing helfen?

Es gibt eine Vielzahl von digitalen Tools, die Ihnen bei der Kommunikation und beim Marketing helfen können. Auf unserer Plattform lernen Sie die interessantesten Tools zu Ihrer Unterstützung kennen. Um mehr zu erfahren, klicken Sie auf:

- Mailchimp
- Buffer
- Google trends
- Medium

Trainingsabzeichen

Die wichtigsten Tools in diesem Bereich sind:

- Mailchimp
- Buffer
- Google trends