



START-UP-BERATUNG WERK36

VON DER VISIONSENTWICKLUNG ÜBER EINE KUNDENANALYSE ZUR UMSETZUNG



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

Raphael und Mirjam Sauder, Geschäftsführung Werk36.ch / Zürich



EDEN

EMPOWERMENT DEVELOPMENT EXPERIENCES NATURE

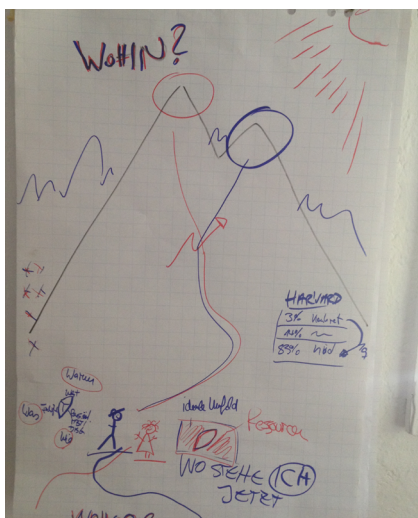
LEADERSHIP TEAM PERSÖNLICHKEIT

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 Identifikation 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 nächsten 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 Geschäftsführungs 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)



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





WERK36

