

VON DER IDEE ZUM GESCHÄFTSMODELL

Workshop im Rahmen des Praxistages
Geld verdienen mit Online-Journalismus – Neue
Geschäftsmodelle im Lokalen
am 29. September 2015 in Düsseldorf

KATHRIN HARLFINGER
JULIA MATTHIESSEN

POCKETS



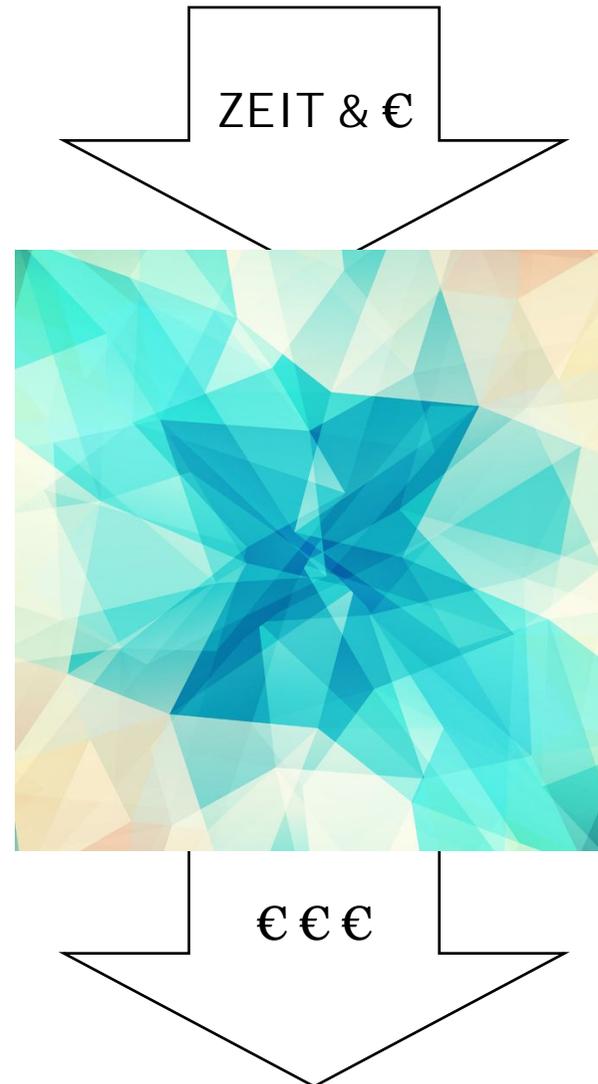
IDEA

2

POCKETS

GESCHÄFTSMODELL (VON AUSSEN)

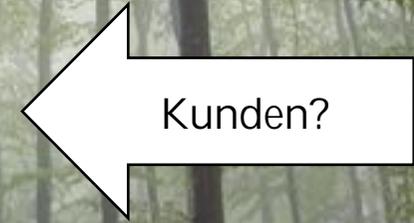
3



*„HAT MEIN KUNDE EIN PROBLEM, FÜR DESSEN
LÖSUNG ER BEREIT IST, ZU ZAHLEN?“*



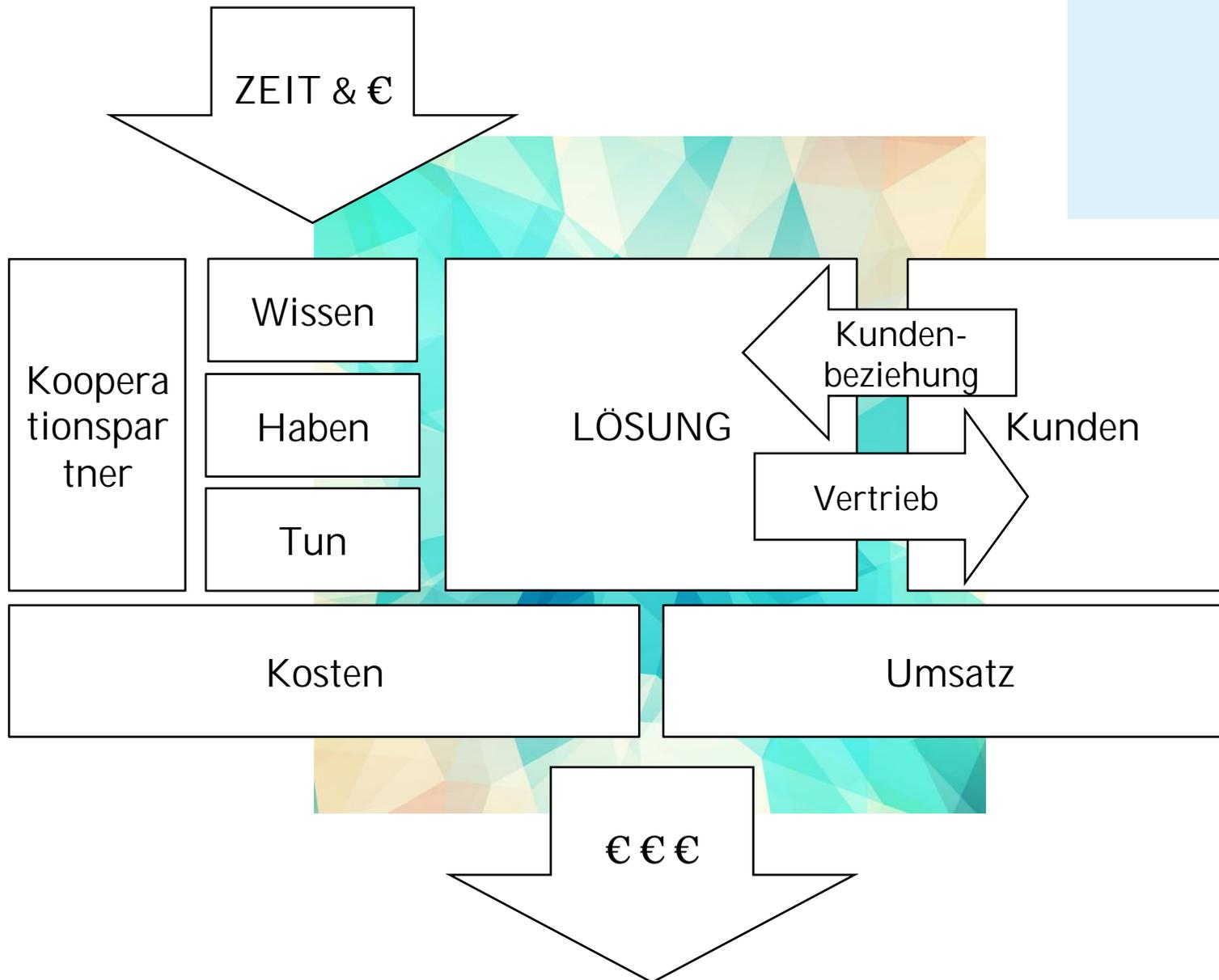
Kunden!



„UND HABE ICH DIE RICHTIGE LÖSUNG FÜR I

GESCHÄFTSMODELL (VON INNEN)

6



IDEE

Ist es eine Geschäftsidee?

Gibt es einen Markt dafür?

*Löst Du ein Problem, für dessen
Lösung jemand bereit ist zu
zahlen?*

*Kennst Du das Problem denn
wirklich gut genug?*

OUT OF THE BUILDING

Wichtige Frage im Workshop:

„Was will denn dieser Leser, ...äh... Kunde, nun?“

Zwei wichtige Antworten:

„Das muss man rausfinden.“

(sowohl, wer Leser sein könnte, als auch, wer Anzeigenkunde sein könnte.)

und:

„Das weiß er wahrscheinlich selbst gerade nicht so genau.“

(gilt auch für beide.)



Dazu auch eine schöne Zusammenfassung eines erfahrenen Online-Journalismus-Startuppers:

„Es ist gerade alles superexperimentell und am Ende wird alles anders. Und dann verändert sich das auch wieder.“

KEIN ZUCKERSCHLECKEN

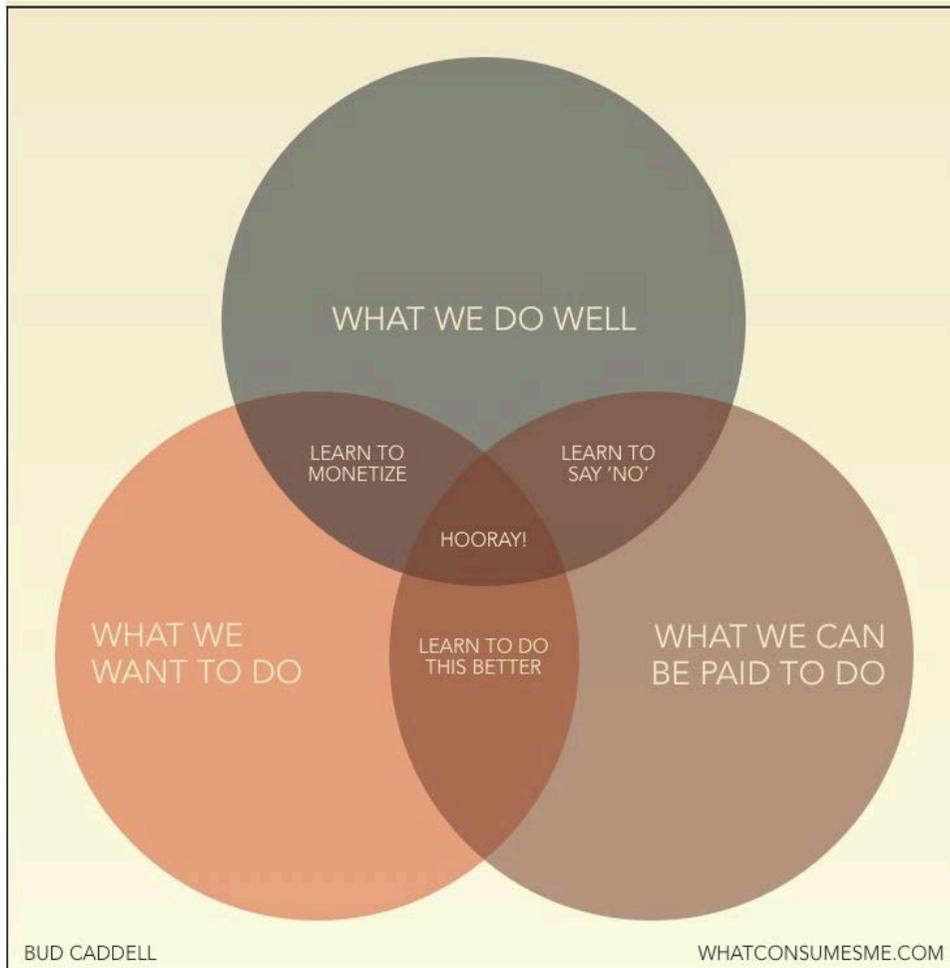


ZEIT, IN SICH ZU GEHEN

11



ZIELMATRIX ANLEGEN



Zeit

Geld

Wissen

Motivation

Will ich das?

Kann ich das?

*Und verdiene ich damit
genug Geld?*

Will ich das?

Kann ich das?

PRODUKTABLAUF
in Gedanken verfolgen
(kann ich das?)

UNTERNEHMENSALLTAG
visualisieren
(schaffe ich das?)

*Und verdiene ich damit
genug Geld?*

FINANCIAL MODEL

Drängende Frage im Workshop: „Wie finde ich jemanden, der für mich Anzeigen verkauft?“

Viele Antworten im Handbuch, wie schön!

Ergänzend angemerkt:

Auch DIESER Markt verändert sich schnell. Im Auge behalten (zum Beispiel lousypennies lesen).

Auch unsere Erfahrung: Viele Schritte muss man selbst erst machen, bevor man einen Verkäufer findet. Erst wer selbst weiß, wer Leser oder Zuhörer ist, kann entscheiden, wer Anzeigenkunde sein könnte – und welcher Vertriebspezialist das entsprechend richtige Netzwerk hat.

Möglicher, aber langer Weg: Sich einen eigenen Vertriebler aufbauen. Für Lokale kann es einen lokalen Netzwerker geben, der die Voraussetzungen mitbringt.

„Und wie soll ich ANFANGEN, wenn so viele Fragen zu klären sind?“

Testen.

Entwirf Lösungen, wie Du sie Dir vorstellst – und teste sie an echten Lesern.

Dann nimm die vielversprechendsten und teste wieder.

Bis wann? Bis immer!

Höre nie auf zu testen, denn alles ist in Bewegung.

Heisenbergsche Unschärferelation für den Onlinejournalismus: Man kann nicht ein neues journalistisches Projekt online stellen und daran testen, wie die Leser sich zum Onlinejournalismus verhalten, denn man verändert mit einem neuen Projekt wahrscheinlich auch ihre noch nicht gefestigte Einstellung zum Onlinejournalismus.



*„DON'T WAIT TO BE SURE,
MOVE, MOVE, MOVE.“* Miranda July



ANHANG

LITERATUREMPFEHLUNGEN

20

KOPF SCHLÄGT KAPITAL, Günter Faltin

LEAN STARTUP, Eric Ries

BUSINESS MODEL GENERATION, Alexander Osterwalder und Yves Pigneur

VALUE PROPOSITION DESIGN, Alexander Osterwalder, Yves Pigneur, Greg Bernarda, Alan Smith

BEISPIELE Förderprogramme



Gründercoaching
Eigen- und
Fremdkapital



Gründungszuschuss



Beispiele Stiftungen & Vereine

>lfm:
Landesanstalt für Medien
Nordrhein-Westfalen (LfM)


KULTUR- UND
KREATIVPILOTEN
DEUTSCHLAND

RUDOLF AUGSTEIN  STIFTUNG


vocer.
INNOVATION
MEDIALAB


Stiftung Unternehmen Wald

 **SOCIAL
IMPACT
LAB**


ASHOKA

Robert Bosch **Stiftung**

taz.panter stiftung

medienboard.
FILMFÖRDERUNG & STANDORTMARKETING IN BERLIN-BRANDENBURG

Beispiele Accelerator



Crowdfunding

Übersicht der Crowdfunding Plattformen

Klassische Crowdfunding Plattformen

Kredit Plattformen

Spenden Plattformen

Regionale Plattformen

Crowdinvesting

Logos visible in the collage include: Indiegogo, econeers, SELLABAND, krautstarter., zencap, KICKSTARTER, Dreamojo, fund2.me, GREEN ROCKET, Gemeinsam Energie, c-crowd, innovestment, YouCan Too, SEED EXPERTS, SEEDMATCH CROWDFUNDING FOR STARTUPS, KissKiss BankBank, vision bakery, CROWDRANGE, gofundme, MEHR, MONACO FUNDING, UNIKAT CROWDFUNDING, FairPulse, ulule, microseeds24, CAMBITIOUS, FriendFund, FundedByMe, COMPANISTO, LightFin, betterplace, FUNDSTERS, nordstarter, bankless24, bettervest, science starter, Der Hamburger Weg, REGIO-INVEST, FinMatch, Startnext, PLEDGE MUSIC, Portal Mittelstandsbörse, TECHNO FUNDING, we make it happen, CROWDFANS, CROWD NINE, CROWDFUNDINGBERLIN, LeihDeinerStadtGeld, Dresden, durchstarter, and Kapitalfreunde.

crowdfunding.de