

Click&Help

Maren Küppers

Datum: 15.06.2016



Die Geschäftsidee:

Was ist ein „Clickwarte“?

Was macht mein Unternehmen?

- Es entwickelt Hilfen für den Alltag für behinderte und alte Menschen.
- Startprodukt ist der „Clickwarte“

Was ist ein „Clickwarte“?

- Ein kleines Gerät.
- Hat die Aufgabe, ein Signal an das gewünschte Verkehrsmittel zu schicken, z.B. an einen Bus
- Signal soll dem Busfahrer signalisieren, dass diese Person den Bus schon sehen kann und in wenigen Sekunden da ist.
- Benutzer des „Clickwartes“ müssen registriert sein, damit man bei Missbrauch den Täter zurückverfolgen kann

... Funktion:



Mögliches Aussehen des „Clickwarte“

Clickwarte-Klassiker = 80 €



Clickwarte-App = 40 €



Wo und wie fange ich an?

- *Wo fange ich an?*
 - Im Umkreis von Braunschweig
- *Wie viele behinderte und alte Menschen gibt es ungefähr in der Region Braunschweig ?*
 - 9% aller Menschen gelten als schwerbehindert
 - entspricht ca. 27.000 Personen in der Region BS
- *Wie starte ich?*
 - Zusammenarbeit mit einem Busunternehmen und der Krankenkasse
 - Erprobungszeit durchführen, z.B. ein halbes Jahr
 - Klappt es im Alltag gut mit dem Clickwarte, möchte ich ihn wirklich richtig verkaufen

Marktanalyse

Wen würde das Produkt besonders interessieren?

- Alte und behinderte Menschen, die nicht so schnell und gut laufen können.

Wo kann man den „Clickwarte“ kaufen?

- Verkauf in Sanitätshäusern
- Vermittlung durch die Krankenkasse
- Soll verschreibungspflichtig sein

Wettbewerbsvorteile

Warum sollten die Kunden bei meinem Unternehmen kaufen ?

- Weil es versucht, nützliche Hilfsmittel zur Erleichterung des Alltags zu erstellen.

Was kann mein Unternehmen besser als andere?

- Es stellt nicht nur Hilfsmittel her, sondern versucht z.B. mit der Idee des Clickwarte, die Hilfsmittel mit der Öffentlichkeit (Bus, Bahn...) zu verbinden.

Marketing Plan

Wie kannst du die Kunden auf das Produkt und dein Unternehmen aufmerksam machen?

○ Durch Flyer und durch Vermittlung der Busunternehmen, Reha-Klinken, Altersheimen, Sozialämtern und den Krankenkassen

Wo finde ich meine Kunden?

○ In Reha-Kliniken, bei Sozialämtern und in Altersheimen

Verkaufsprojektion

Monat	Verkaufte Einheiten	Monat	Verkaufte Einheiten
Januar	55	Juli	60
Februar	55	August	60
März	55	September	60
April	55	Oktober	55
Mai	55	November	55
Juni	60	Dezember	55

Anzahl verkaufter Einheiten im ersten Jahr: 680

Bedarf an Startkapital

Artikel	Wo werde ich diese Artikel kaufen	Artikelkosten
Flyer (1000 Stück)	Vistaprint	23 €
Website pro Jahr	1&1	120 €
Handy	ebay	390 €
Computer	ebay	350 €
Vertrag (Handy) pro Jahr	1&1	240 €
Schreibtisch	IKEA	109 €
Stuhl	IKEA	50 €
Internetanschluss pro Jahr	1&1	272,40 €
Gesamt		<u>1554.40 €</u>

Gewinn- und Verlustrechnung

Verkaufspreis pro Einheit	€ 80
Variable Kosten pro Einheit	€ 50
Deckungsbeitrag/Bruttogewinn pro Einheit	€ 30
Gesamtumsatz:	€ 54.400
Summe der variablen Kosten aller verkauften Einheiten im ersten Jahr	€ 34.000
Gesamtdeckungsbeitrag/Bruttogewinn im ersten Jahr	€ 20.400
Fixe Kosten/Betriebskosten im ersten Jahr	€ 1554,40
Gewinn bzw. Verlust im ersten Jahr	€ <u>18.845,60</u>

Herkunft des Startkapitals

<i>Quelle</i>	<i>Betrag</i>
<i>Ersparnisse</i>	380 €
<i>Familie</i>	1174,40 €
<i>Gesamt</i>	<u>1554,40 €</u>

Geschäftsziele

Geschäft

- Mein Unternehmen soll weitere Ideen entwickeln und umsetzen, um es Behinderten und besonders Laufeingeschränkten zu ermöglichen, ein leichteres Normalleben zu leben.
- Beispielprodukte:
 - Clickwarte - App,
 - Clickwarte - Uhr,
 - Click: -Rucksack, -Sitz, -Rückenlehne, -Service,

Was habe ich davon?

- kann Menschen mit Behinderung den Alltag erleichtern = gutes Gefühl.
- Kann selber von den Hilfsmitteln/ Vereinbarungen profitieren
- Geld

Wochenplan:

Mo	Di	Mi	Do	Fr	Sa	So
Schule bis 14:45 Uhr	Schule bis 14:45 Uhr	Schule bis 14:45 Uhr	Schule bis 14:45 Uhr	Schule bis 14:45 Uhr	0-2 Stunden Lernen / Ha.	2 Stunden Lernen / Ha.
15- 17 Uhr HA/ Lernen	15:00 – 16:30 Uhr	15- 17 Uhr HA/ Lernen	15:00 – 15:40 Uhr Therapie	15- 16 Uhr HA/ Lernen	1-3 Stunden Click&Help	1-3 Stunden Click&Help
17:30 – 19:00 Uhr Blacky	16:40 – 17.30 Uhr Therapie	17:30 – 19:00 Uhr Blacky	16:00 – 18:00 Uhr HA/ Lernen	16:30 - ... Uhr Blacky / Anton	Anton	Anton
19: 15 – 19: 40 Uhr Training	18:00 – 19:30 Uhr Blacky	19: 15 – 19: 40 Uhr Training	18:30 – 19:30 Uhr Blacky	20 min. Training	Blacky	Blacky
					Freunde	Freunde

Typische Arbeitswoche:

- Schulstunden inklusive Hausaufgaben und Lernen: 55 Stunden
- Freizeit : 16 Stunden
- Training für mich: 1 Stunde
- Therapie: 1:20 Stunde
- Unternehmen: 6 Stunden

Mein Aktionsplan: Zielvereinbarung

Meine nächsten Schritte mit meiner Geschäftsidee sind:	Bis wann will ich das schaffen?
Im NFTE – Unterricht beim Präsentieren gut abschneiden	11. 05. 2016
Zum Landes- und Bundesevent kommen und dort meine Idee vorstellen (gewinnen)	15. 06. 2016 07. - 08. 10. 2016
Idee der Krankenkasse und den Busunternehmen vorstellen	Nach dem NFTE- Wettbewerb bis zum 31. 01. 2017
Weitere Ziele, die ich mir selber setze:	Bis wann?
Guter Realschulabschluss	21. 06. 2017
Abitur	21. 07. 2021

Mein Beitrag zur Schonung der Umwelt

- Bei der Produktion sollen wiederverwertbare Stoffe wie z.B. Aluminium benutzt werden.
- Die Produktion soll so weit wie möglich umweltfreundlich sein. Verwendung von Strom aus Solar- und Windanlagen, kein Strom aus Atom- oder Kohlekraftwerken.
- Die Geräte sollen sich (wenn es technisch geht) per Solarpanel aufladen können

Mein gemeinnütziges Engagement

- Geld an Schulen / Universitäten spenden, damit mehr Schulen schneller behindertenfreundlich werden.
- Pferdehöfe, die Hippotherapie anbieten, mit Geld unterstützen.
- „Plan-for-the-Planet“ unterstützen

„Den Alltag leichter machen!“

**Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit bei der
Präsentation von:**

