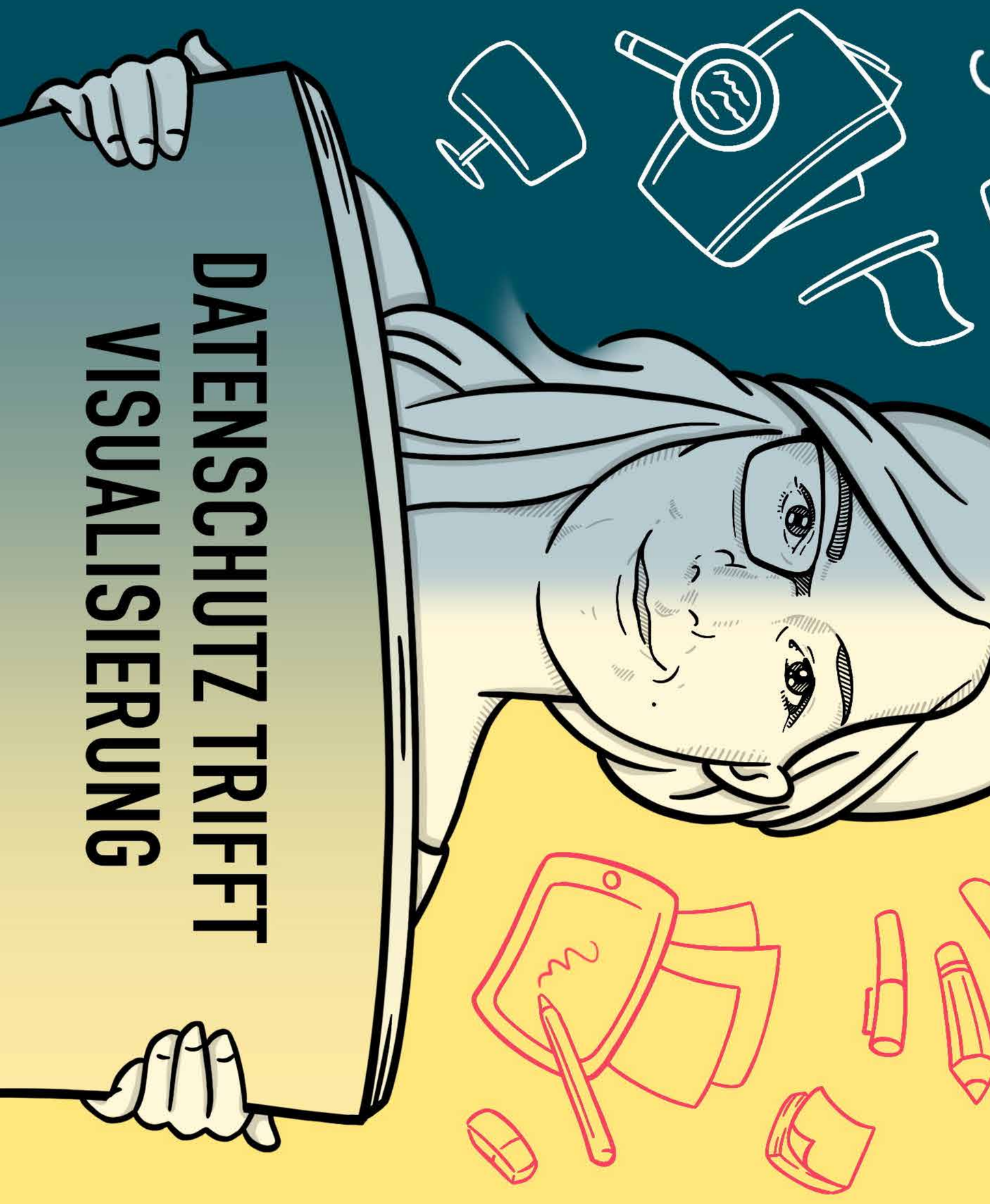
Suche ... Tausche? Gewinne!

Tausche Dienstleistungen, keine Backrezepte

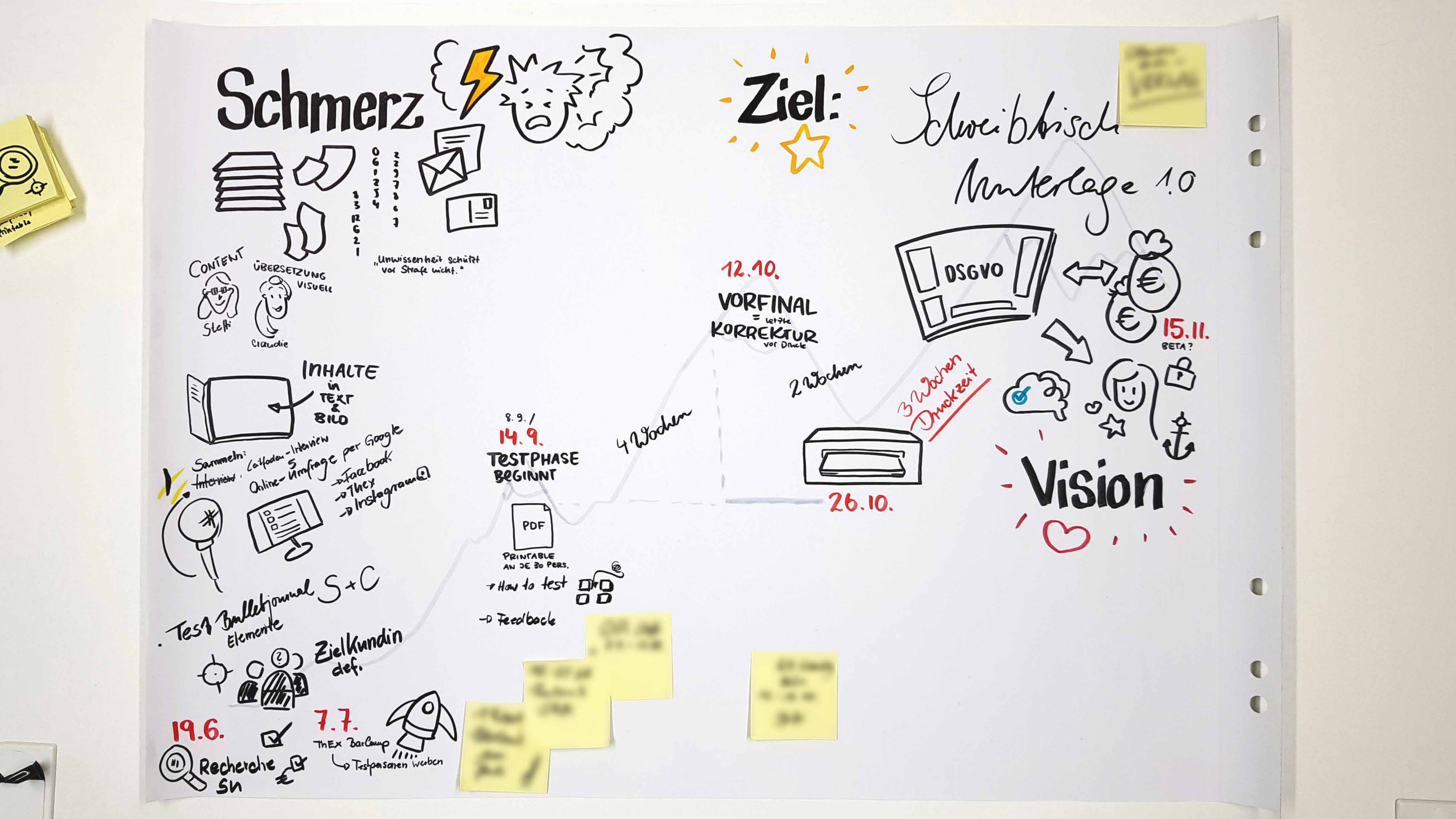
ZUM WIR BARCAMP

SESSION 2, RAUM 4

STEPHANIE



CLAUDIA


Schmerz
Ziel:
Schreibtisch Unterlage 1.0
„Unwissenheit schützt vor Strafe nicht."
CONTENT
Steffi
ÜBERSETZUNG
VISUELE
Claudia
INHALTE in TEXT & BILD
Sammeln: Interview: Leitfaden-Interview
Online-Umfrage per Google
→ Facebook
→ TheX
→ Instagramm
Test Bulletjournal Elemente
S+C
Zielkundin def.
19.6.
Recherche
7.7.
TheX BarCamp
→ Testpersonen werben
8.9./
14.9.
TESTPHASE BEGINNT
4 Wochen
PDF
PRINTABLE AN JE 30 PERS.
→ How to test
→ Feedback
12.10.
VORFINAL = letzte KORREKTUR vor Druck
2 Wochen
3 Wochen Druckzeit
26.10.
DSGVO
15.11.
BETA?
Vision

Wozu ein schriftlicher Projektplan?

Klarheit über:

- Umfang der Tauschleistung
- Rollenverteilung
- Aufgaben
- Abhängigkeiten
- vorhandene und benötigte Ressourcen
- Zeitplanung

Voraussetzung für:

- gegenseitige Angebotserstellung

Kooperations-formen am Beispiel

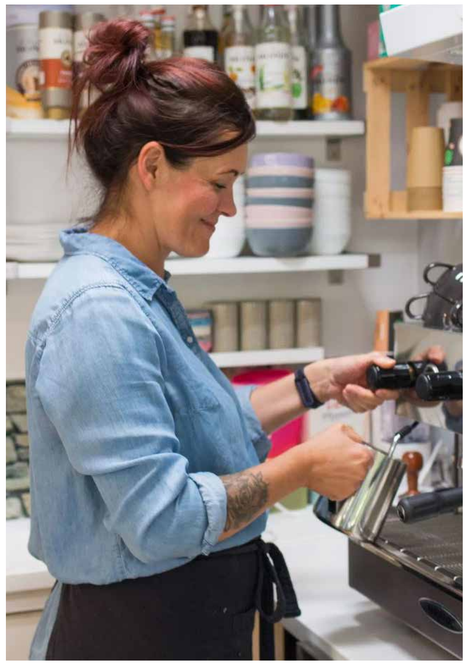
GreenRepublic™
VEGGIE FOODS & BISTRO

Kooperations-formen am Beispiel

GreenRepublic™
VEGGIE FOODS & BISTRO

horizontal

Handmade
BeAwi
Erfurt



Kooperations-formen am Beispiel

GreenRepublic™
VEGGIE FOODS & BISTRO

vertikal

thieme
seit 1927
immer frisch
immer gut

Kooperations-formen am Beispiel

GreenRepublic™
VEGGIE FOODS & BISTRO

diagonal

viveart

Die wichtigsten Voraussetzungen

~~*Ey lass uns doch mal was zusammen machen!*~~

Wo finde ich KooperationspartnerInnen?

Freilernertreffen

Thüringen matcht

gezielte Suchmaschinensuche

ThEx & THAK
Seminare und Events

Barcamps

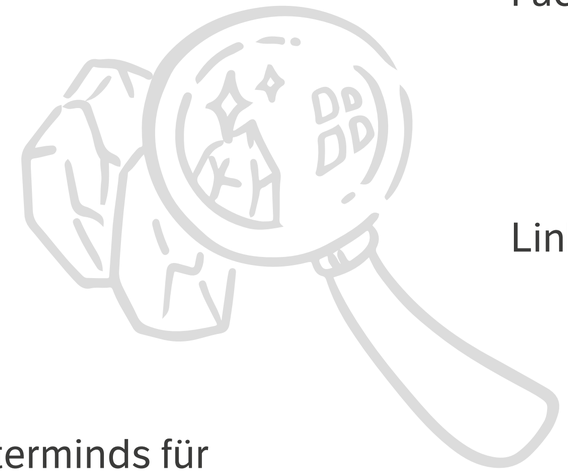
Netzwerktreffen

Zeichenrunde (jeden
Donnerstag in Erfurt)

Facebook(Gruppen)

Coworking-Spaces

ThEx Frauensache
ThEx Mentoring



Instagram

Meet-Ups

LinkedIn und Xing

Messen (Ignition,
Branchentag, ...)

Webinare

Kontakte von früher (Uni, ...)

Stammtische

Masterminds für
gleiche Zielgruppen

Empfehlungen

W.I.N. = Women in Network

Lebensgemeinschaft

Vereine/ehrenamtliche
Tätigkeiten

gemeinsame Projekte

Lebensraum der Zielgruppe

BNI = Business Network International

Wie nehme ich Kontakt auf?

Bring' es kurz und knackig auf den Punkt:

- konkrete **IDEE**
- konkretes **ZIEL**
- konkreter **NUTZEN** für beide

ich Partner

WIN-WIN-WIN

gemeinsame Kunden

Tipps & Tricks:

- kreative, individuelle Anfrage
- Beispiel für Konditionen (tausche dies gegen das)
- mit kleinem (unaufwändigen) Projekt beginnen

Gründe für’s Scheitern

Basics:

- unterschiedliche Ziele
- unterschiedliche Zielgruppen
- unterschiedliche Werte
- zwischenmenschliche Probleme

Ungleichheit:

- unterschiedliche Voraussetzungen (z. B. finanziell)
- unausgeglichene Aufgabenverteilung
- unausgeglichener Aufwand
- unausgeglichene Motivation

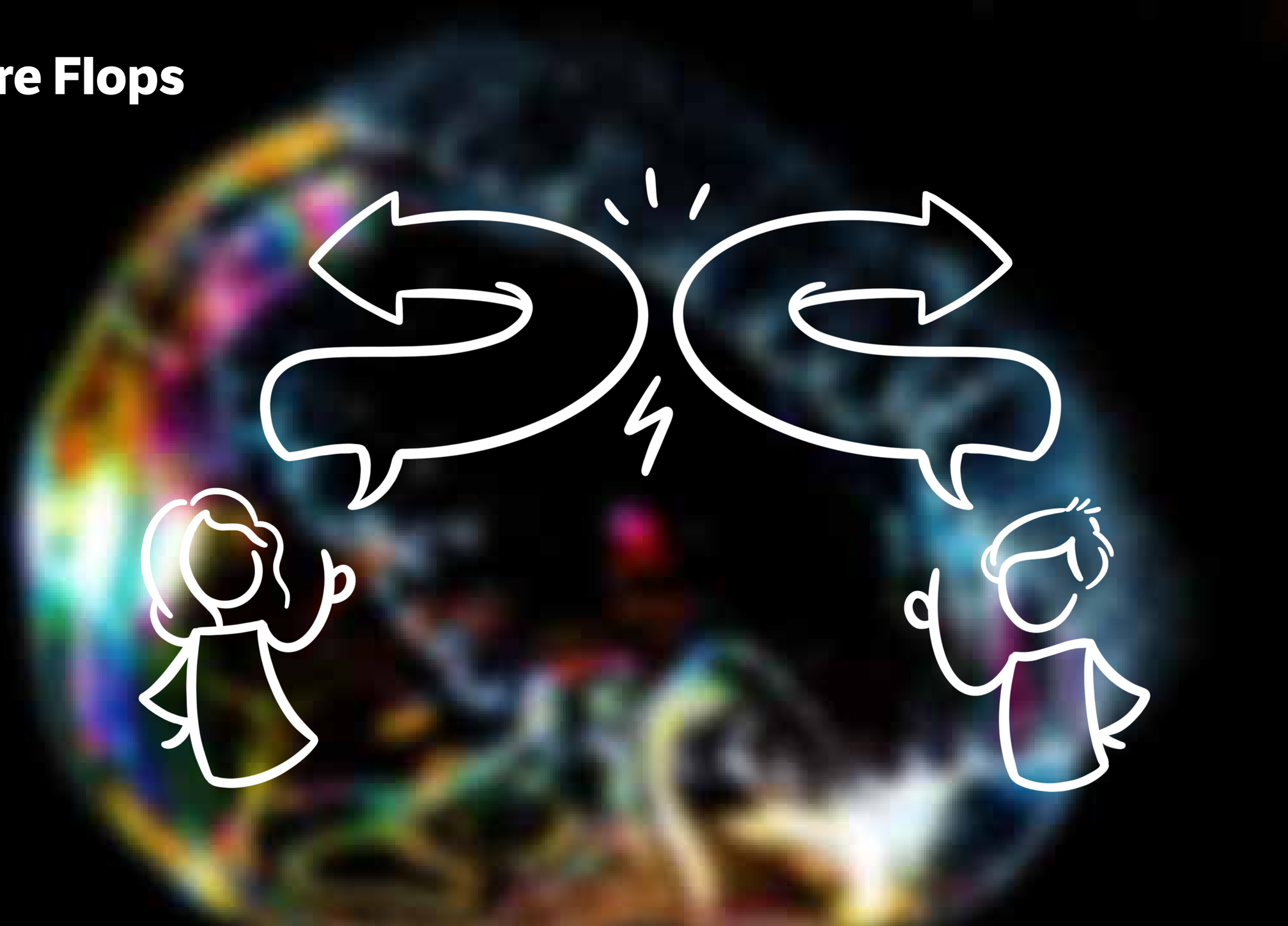
Planung:

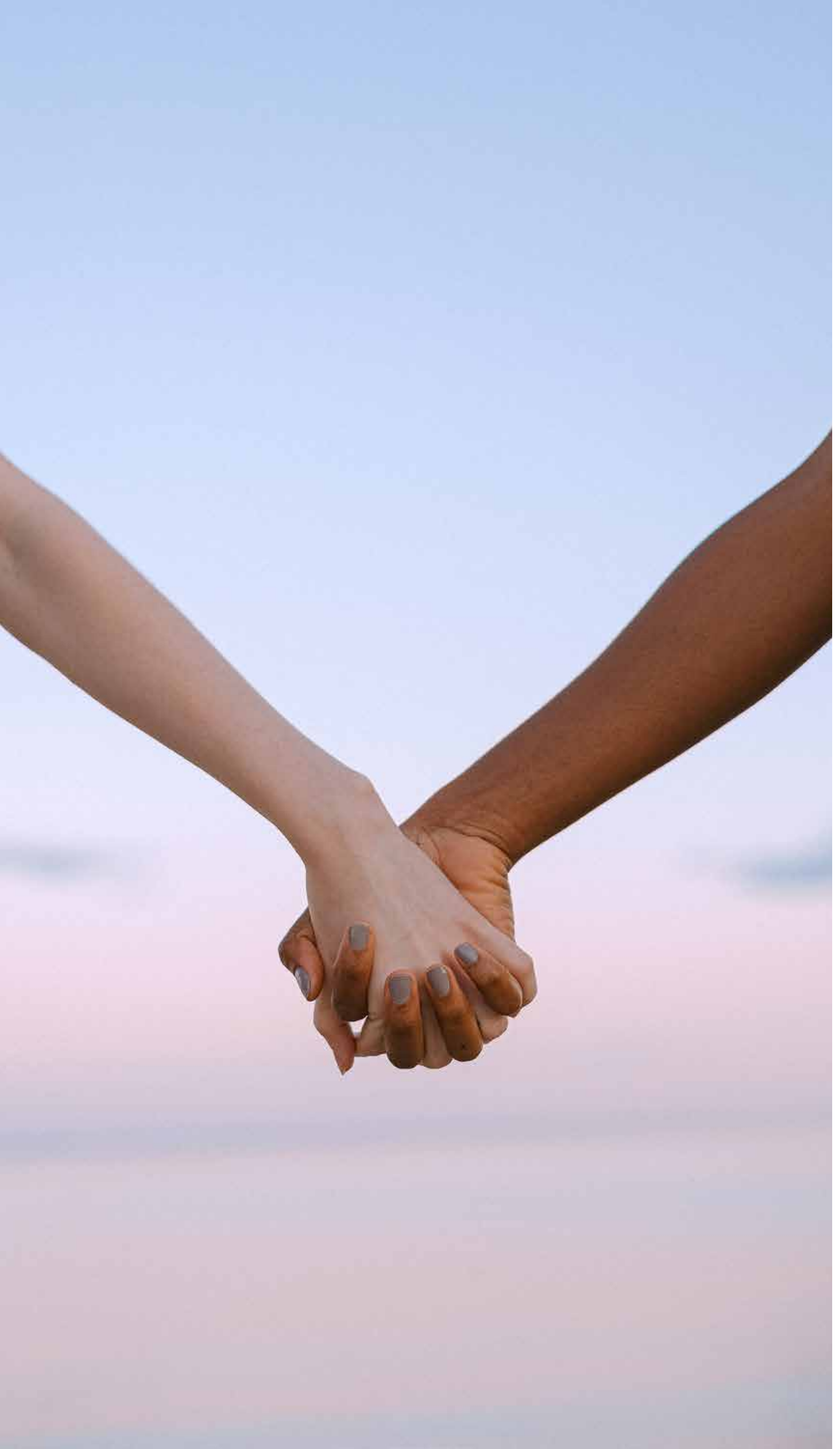
- unklare Aufgabenvereinbarung
- unwirtschaftliche Projekte
- zu hoch gesteckte Ziele

Unsere Flops

Fotos: Christoph Gorke

Unsere Flops





Vertragliches

Warum ist ein Angebot wichtig?

- Deine Arbeitszeit ist wertvoll!
- Aufzählung der Leistungen führt zu mehr Klarheit, auch im Prozess
- Art der Zusammenarbeit wird definiert
- Ausgleich im Geben und Nehmen

Wie bestimmst du die Tauschsumme?

- realistische Arbeitszeit * Stundensatz zzgl. Nutzungsrechte = (Netto)Wert der zu tauschenden Dienstleistung

Vertragliches und Steuern

Was ist steuerrechtlich zu beachten?

- Dienstleistungstausch = Tauschgeschäft = Umsatzsteuerpflicht
- Bemessungsgrundlage ist die Tauschsumme (Netto)
- wenn der (Netto)Wert derselbe ist, muss kein Geld fließen

aber:

- Rechnung schreiben ist dennoch sinnvoll

denn:

- ggf. unterschiedliche Umsatzbesteuerung
- Umsatzsteuererstattung nur möglich mit Rechnung
- ggf. wird ein Nutzungsrecht überlassen

Kontakt

Stephanie

dsb-kurth.de

@die.datenschutzberaterin

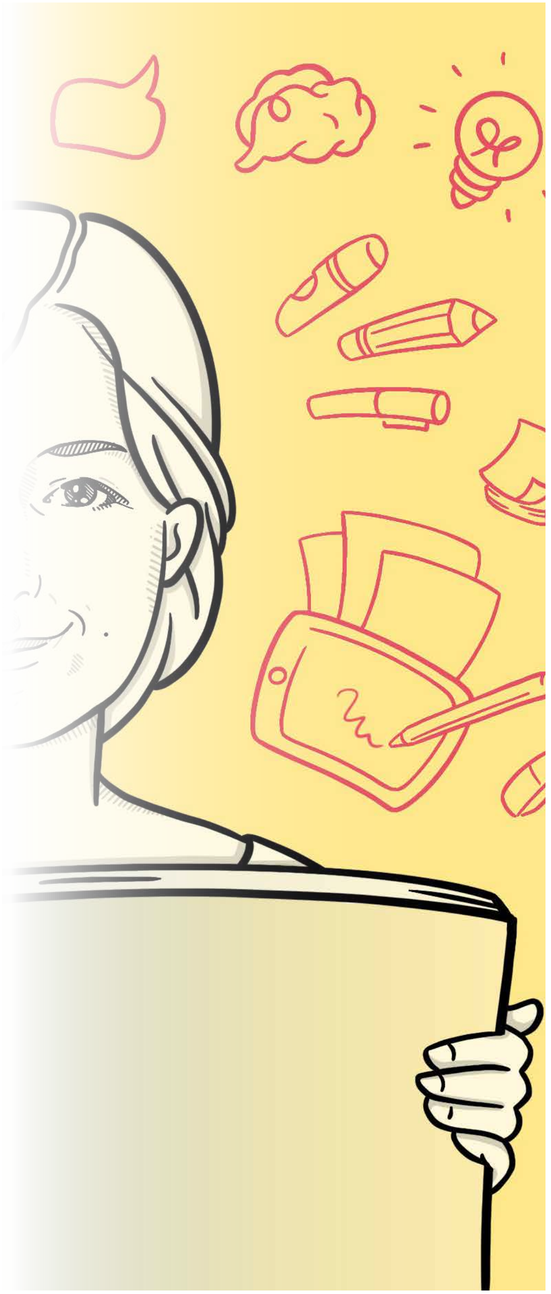
03677 46 346 90

sk@dsb-kurth.de

Claudia

claudiazech.de

@claudieze

0152 219 600 88

mail@claudiazech.de