

Ideen für Ihre eigene Existenzgründung



Fachinformationen beschaffen und individuelle Internetquellensammlungen erstellen

-  [Zielgruppe](#)
-  [Kurzbeschreibung](#)
-  [Nutzen für Ihre Kunden](#)
-  [Kooperationspartner finden](#)

Spezielle Such- und Bewertungsdienste bereitstellen

-  [Zielgruppe](#)
-  [Kurzbeschreibung](#)
-  [Nutzen für Ihre Kunden](#)
-  [Kooperationspartner finden](#)

Hinweis

Das PDF-Dokument bzw. beliebige Textabschnitte oder Bilder dieses Dokuments können Sie mit [individuellen Kommentaren](#) versehen oder [eigene Dateien/Dokumente anhängen](#). Dazu benötigen Sie allerdings eine aktuelle Version des kostenlosen  [Adobe Readers](#) (mind. Version 7.0) oder den  [Foxit Reader](#).

Fachinformationen beschaffen und individuelle Internetquellensammlungen erstellen

Zielgruppe

Die Existenzgründungsidee richtet sich an alle, die über ein bestimmtes Fach- und Erfahrungswissen verfügen, kundenorientiert denken und die Kompetenzen besitzen, um mit Hilfe ihres Computers mit Internetzugang entsprechende Fachinformationen zu beschaffen und diese zur Beantwortung konkreter Fragestellungen ihrer Kunden klar und verständlich aufbereiten können.

Hinweis

Falls Sie die Kompetenzen nicht besitzen, so können Sie sich diese mit Hilfe meines [Lehrgangs](#) aneignen.

Kurzbeschreibung

Die in meinem Lehrgang beschriebenen Methoden, Dienste und Werkzeuge wären eine hervorragende Informationsgrundlage für Menschen, denen es Freude macht, für ihre Kunden Fachinformationen zu beschaffen und individuelle Internetquellensammlungen zu erstellen.

Die professionelle Zusammenstellung der auf den betrieblichen Informationsbedarf des Kunden ausgerichteten **Internetquellensammlung** können Sie über meinen [Lehrgang](#) erlernen.

Nicht zuletzt können Sie sich mit Hilfe dieser Methode selbst eine individuelle Internetquellensammlung erstellen, mit der Sie die Informationen, die Sie für Ihre Kunden beschaffen möchten, schnell und gezielt finden können.

Natürlich muß der Kunde wissen, wie er die Internetquellensammlung kompetent nutzen kann - als Schulungsunterlagen können Sie die Beschreibung der Methode "**Eine individuelle Internetquellensammlung erstellen und nutzen**" aus meinem Lehrgang verwenden. Wenn Sie möchten, können Sie auch den gesamten Lehrgang als Selbstlernkurs weiterempfehlen.

Für diese Dienstleistung müssen Sie die **fachbezogene Informationsbeschaffung via Internet** beherrschen. Das bedeutet, Sie können Ihren Informationsbedarf gründlich analysieren und genau

eingrenzen, kennen eine Vielzahl von relevanten und qualitativ hochwertigen Informationsquellen (zu Ihrem Fachgebiet) und wissen, wie man damit die für die jeweilige Fragestellung relevanten Daten und Informationen findet.

Dazu können Sie passende Recherchestrategien entwickeln, die Qualität der gefundenen Daten und Informationen bewerten, die relevanten Informationen auswählen und leicht wiederauffindbar abspeichern und den Kern der Fragestellung bzw. auf die Lösung eines Problems hin treffend auswerten und je nach Auftragsvorgabe entsprechend aufbereiten.

Darin besteht Ihre Kunst: Sie können **die Informationen nicht nur gezielt und schnell auffinden und bewerten, sondern diese auch so auswerten und präsentieren, daß Ihr Auftraggeber eine konkrete und verständliche Antwort auf seine Fragestellung bekommt.**

Neben reinen Fachinformationen können Sie zusätzlich auch Firmeninformationen, Brancheninformationen oder Ausschreibungsinformationen liefern, Patent- und Markenrecherchen durchführen, Konkurrenz-, Branchen- und Trendanalysen erstellen, Preisvergleiche durchführen und internationale Lieferantennachweise erbringen. Dies setzt neben umfangreichen Fachkenntnissen auch betriebswirtschaftliches Grundwissen voraus.

Ihr Aufgabenbereich ist also äußerst vielfältig und reicht von der zuvor beschriebenen Informationsbeschaffung über die diesbezügliche Beratung und Schulung bzw. der Erstellung individueller, auf den betrieblichen Informationsbedarf ausgerichteten Internetquellensammlungen bis hin zur Einrichtung eines auf den Informationsbedarfs des Kunden abgestimmten Informationssystems oder speziellen technischen und wirtschaftlichen Beratungsdiensten.

Ihre Zielgruppe

in der Regel kleine und mittelständische Unternehmen, aber auch Existenzgründer, Wissenschaftler und versierte Privatleute, die **hochwertige, gut aufbereitete Informationen** zu einem bestimmten Themengebiet benötigen und bereit sind, dafür zu bezahlen

Abrechnungsmodelle

Für Standard-Recherchedienste (Handelsregister-, Marken-, Patent- und Presserecherchen,...) gelten in der Regel Festpreise. Für individuelle Auftragsrecherchen müssen Sie selbst entscheiden, wie viel Arbeits- und Recherchezeit notwendig ist und wie viel die Nutzung der erforderlichen Informationsquellen kostet.

Zugriff auf die gewünschten Informationen



Die Ergebnisse des Recherche-Auftrags werden dem Kunden beispielsweise per E-Mail, Fax oder per Post zugesandt, je nach Dringlichkeit und Wunsch. Die Bearbeitungszeit reicht von 2 Stunden bis 24 Stunden, kann aber im Einzelfall auch länger dauern. Sie können Ihren Kunden auch informieren, wenn der Auftrag fertig bearbeitet wurde, beispielsweise per Telefon, Fax, SMS, Quix, Telmi oder Skype.

Hinweis


Falls Sie meine Existenzgründungsidee in die Tat umsetzen, wäre es nett, wenn Sie mich darüber informieren.

Nutzen für Ihre Kunden ↑

Die Auftragsrecherche bietet dem Kunden beispielsweise folgende Vorteile:

-  Der Kunde spart sich die Zeit, um selbst zu suchen und den Aufwand, sich das für die gezielte und vollständige Recherche notwendige Fachwissen anzueignen.
-  Da ein Recherche-Profi über ein Fachwissen und -können verfügt, das ein Gelegenheitssucher wohl kaum haben kann, sind die

Recherche-Ergebnisse bei einer Auftragssuche in der Regel vollständiger. Bei komplexen Recherchen wird ein Gelegenheitssucher mit hoher Wahrscheinlichkeit gar nicht erst fündig werden.

-  Ein weiterer wichtiger "Mehrwert" für den Kunden ist, daß er die gesammelten Informationen gebündelt und den Kern der Fragestellung treffend aufbereitet erhält und sich so eine Menge Vorarbeit erspart.

Wenn Sie Ihren Firmenkunden also mit klaren und verständlichen Informationen versorgen, die er nutzbringend anwenden kann, um beispielsweise Probleme zu lösen, Aufgaben schneller zu erledigen oder richtige Entscheidungen anhand von Fakten zu treffen, dann **verschaffen Sie ihm Wettbewerbsvorteile** gegenüber seinen Mitbewerbern.

Neben den genannten **Auftragsrecherchen** gibt es natürlich auch noch genügend sehr **spezielle Informationen**, nach denen der Kunde, ehe er sie mit einem unverhältnismäßig großen Kommunikationsaufwand dem Informationsdienstleister verständlich macht, besser selbst recherchiert. In diesem Fall müssen Kunden **entsprechende Informationsquellen und Suchanleitungen** zur Verfügung stehen.

Dazu erstellen Sie Ihrem Kunden eine individuelle, auf dessen betrieblichen Informationsbedarf ausgerichtete Internetquellensammlung.

Diese individuelle Internetquellensammlung soll folgende **allgemeinen Anforderungen hinsichtlich der persönlichen Informationsversorgung** des Kunden erfüllen:

- Für **Informationen, die der Kunde immer in gleicher Weise und regelmäßig recherchieren muss**, sollten geeignete Informationsdienste (die beispielsweise maschinelle Überwachungsrecherchen anbieten) zur Verfügung stehen, die ihn von diesen Routineaufgaben entlasten.
- Für **die im beruflichen und privaten Alltag benötigten Informationen und Dienste, die aufgrund ihrer Individualität vom Kunden selbst recherchiert werden müssen**, benötigt er neben einem kontextbezogenen Nachschlagewerk für das notwendige Recherchewissen (Such- und Bewertungsmethoden, Informationswerkzeuge,...) eine bewertete Sammlung mit relevanten und qualitativ hochwertigen Internetquellen, aus der er schnell und gezielt die für den jeweiligen Bedarf am besten geeignete auswählen kann.
- Falls der Kunde **eine Antwort auf eine bestimmte Fragestellung** sucht oder nicht sicher ist, einen bestimmten Inhalt wirklich genau verstanden zu haben, sollten **entsprechende Experten und/oder andere Fachinteressierte schnell und gezielt auffindbar** sein, so daß er mit deren Hilfe die gesuchte Antwort entweder durch eine direkte Frage oder im Rahmen einer Diskussion finden kann.
- Falls sich der Kunde **das Fachwissen zu einem bestimmten Thema/Fachgebiet** aus zeitlichen Gründen nicht autodidaktisch aneignen kann, so sollte er **schnell und gezielt den geeigneten Bildungsanbieter finden können**, der eine entsprechende Schulung bereitstellt.
- Falls der Kunde **eine bestimmte Dienstleistung oder ein spezielles Produkt** benötigt, so sollte er in der Lage sein, **ein qualitativ hochwertiges und preisgünstiges Angebot dafür zu finden und es sicher vom betreffenden Anbieter** (Online-Shop, virtueller Marktplatz,...) **online erwerben können**.

Spezielle Such- und Bewertungsdienste bereitstellen

Zielgruppe ↑

Die Existenzgründungsidee richtet sich an alle, die über ein bestimmtes Thema/eine ganz bestimmte Aufgabe ein sehr umfassendes Wissen haben, kundenorientiert denken und die Kompetenzen besitzen, um mit Hilfe der modernen Informations- und Kommunikationstechnologien eine entsprechende Internetplattform auf die Beine zu stellen.

! Hinweis

Falls Sie die Kompetenzen nicht besitzen, so können Sie sich diese mit Hilfe meines [Lehrgangs](#) aneignen.

Kurzbeschreibung ↑

Meine Lösung bzw. die von mir entwickelten Methoden, mit denen Sie die vielfältigen im Internet verfügbaren Informationsquellen gezielt finden, objektiv bewerten und schließlich leicht wiederauffindbar im sinngemäßen Zusammenhang abspeichern können, könnten **als Grundlage für**

eine besondere Internetdienstleistung dienen.

Bei diesem Dienst geht es darum, aus dem weiter wachsenden Internetangebot für ganz bestimmte Zielgruppen, die beispielsweise ganz spezielle Aufgaben erfüllen, sich mit tiefgründigen Themen beschäftigen oder sehr ungewöhnliche Hobbies haben, interessante Informationen, Dienste, Methoden und Werkzeuge ausfindig zu machen, diese nach den in meinem Lehrgang beschriebenen und natürlich auch eigenen Kriterien zu bewerten, deren Nutzen kurz und prägnant zu beschreiben und im Rahmen einer entsprechenden Internetquellensammlung bzw. einer speziellen Online-Wissensdatenbank zusammenzustellen.

Ein praktisches Beispiel wäre eine ganz spezielle Aufgabe, zu der Sie für Ihre Kunden alle aktuellen Infos, relevante Forschungsergebnisse, wissenschaftliche Erkenntnisse, Projekterfahrungen, Informationen über relevante Firmen, Informationen über interessante Produkte und Dienste, relevante Methoden und Techniken, ein Spezialistenverzeichnis usw. sammeln und über eine eigene Website für alle Interessierten der jeweiligen Zielgruppe leicht wiederauffindbar bereitstellen.

Die Kunden können so schnell und gezielt an die jeweils relevanten Erkenntnisse aus Forschung und Wissenschaft gelangen, kompetente Kooperationspartner finden und auf eine qualitativ hochwertige Vorauswahl nützlicher Produkte (Software, Hardware,...) und Dienste (spezielle Such- und Informationsdienste,...) zugreifen. Damit unterstützen Sie die Kunden bei der Lösung ihrer Probleme, helfen ihnen, ihre Aufgaben schneller zu erfüllen und verbessern so deren Wettbewerbsfähigkeit.

Es gibt unzählige Möglichkeiten für engagierte Informationsdienstleister, beispielsweise die verfügbare Information auf die Vorbildung, das Alter oder den jeweiligen Einsatzzweck des Kunden ab zustimmen.

Für diese Dienstleistung müssen Sie Ihre Zielgruppe und eine Vielzahl von relevanten und qualitativ hochwertigen Internetdiensten zum jeweiligen Themen-/Aufgabengebiet kennen und diese kompetent nutzen können. All dies und vieles mehr lernen Sie in meinem [Lehrgang](#).

! Hinweis

Falls Sie meine Existenzgründungsidee in die Tat umsetzen, wäre es nett, wenn Sie mich darüber informieren.

Nutzen ↑

- Der Kunde spart sich Zeit, da Sie für ihn eine nach Qualität bewertete Vorauswahl an Internetdiensten zu dem von ihm gewünschten Thema/ zu einer bestimmten Aufgabe bereitstellen.
- Da Sie sich mit den auf dem Markt befindlichen Informationen, Diensten, Methoden und Werkzeugen zu einem bestimmten Thema/zu einer bestimmten Aufgabe bestens auskennen, helfen Sie Ihrem Kunden nicht nur, die Recherchezeit zu sparen, sondern präsentieren ihm die betreffenden Informationen auch vollständig.
- Da Sie ein entsprechendes Netzwerk aufgebaut haben, können Sie brandaktuelle Informationen liefern bzw. Ihren Kunden alle neu veröffentlichten Informationen zu einem bestimmten Thema/zu einer bestimmten Aufgabe liefern.

Der Nutzen, den Sie für Ihre Kunden stiften können, wird dabei umso größer, je besser die Möglichkeiten, die die modernen Informations- und Kommunikationstechnologien bieten (werden im Lehrgang ausführlich beschrieben) genutzt werden.

Was im Internet durch die sinnvolle Anwendung der modernen Informations- und Kommunikationstechnologien an Aufwand für Produktion, Organisation und Verteilung von Informationen eingespart wird, kann direkt in die Verbesserung der Informationsangebote investiert werden.

© Martin Glogger
www.onlinetechniker.de