

## Modul 7: Modulbeschreibung Marketing und Unternehmensführung

**60 Lektionen  
zu 45 Minuten**

<b>Voraussetzungen</b>	Erfolgreich abgeschlossene Grundbildung als Coiffeuse / Coiffeur EFZ <sup>1</sup>
<b>Kompetenzen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Marketingstrategien entwickeln und erfolgreich umsetzen</li> <li>• als Geschäftsführerin einen Filialbetrieb resp. als Unternehmerin einen eigenen Betrieb erfolgreich führen</li> </ul>
<b>Niveau</b>	Niveau 1 – 3 (Niveaustufen Höhere Berufsbildung)
<b>Lernziele</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• die eigene Unternehmensphilosophie definieren</li> <li>• die Positionierung ihres eigenen Unternehmens im Markt beschreiben und begründen</li> <li>• die Organisation ihres eigenen Unternehmens aufzeigen und den Personalbedarf und die Kosten erklären</li> <li>• die Finanzierungsmöglichkeiten für ihr eigenes Unternehmen aufzeigen und den Entscheid bezüglich der bevorzugten Finanzierungsart begründen.</li> <li>• Marketingstrategien entwickeln und ihren eigenen Entscheid bezüglich der bevorzugten Marketingstrategie begründen</li> <li>• Begriff Controlling erklären und das Controlling auf das eigene Unternehmen anwenden</li> </ul>

<sup>1</sup> Der Einfachheit halber wird für alle Personenbezeichnungen die weibliche Form gewählt.

<b>Niveaustufen Höhere Berufsbildung</b>		
<b>Niveau 1 = Wissen</b> entspricht K1 gemäss Prof. Frey	<b>Niveau 2 = Verstehen, Anwenden</b> entspricht K2 – K3 gemäss Prof. Frey	<b>Niveau 3 = In Zusammenhang bringen</b> entspricht K4 – K6 gemäss Prof. Frey
Wiedergeben, wie es gelernt wurde (auswendig gelernte Inhalte abrufen, Automatisierung).	In eigene Worte fassen. Das Gelernte in eine neue Situation übertragen.	Am neuen Gegenstand komplexe Sachverhalte zerlegen, zusammenfügen, beurteilen.

## Modul 7: Modulbeschreibung Marketing und Unternehmensführung

**60 Lektionen  
zu 45 Minuten**

<b>Modulabschluss (Kompetenznachweis)</b> nachfolgend nur noch Modulabschluss genannt	Schriftliche Prüfung: 1 – 2 Stunden
<b>Wiederholung Modulabschluss</b>	Der Modulabschluss kann bei der nächsten sich bietenden Gelegenheit wiederholt werden. Zwischen den Wiederholungen müssen keine Fristen eingehalten werden.
<b>Kursausweis</b>	Die Ausstellung eines Kursausweises ist Sache der Kursanbieter. <b>coiffureSUISSE</b> empfiehlt mindestens 80 % Unterrichtspräsenz.
<b>Zulassung zur Höheren Fachprüfung</b>	Bestandene Berufsprüfung Die Modulabschlüsse der Module 5 – 8 oder Gleichwertigkeitsbestätigungen sind 5 Jahre gültig (Ausstellungsdatum bis Zulassungsdatum).

## Modul 7: Modulbeschreibung Marketing und Unternehmensführung

**60 Lektionen  
zu 45 Minuten**

Ziel	Inhalte	Hinweise
Philosophie und Marktpositionierung	<p>Neugründung resp. Übernahme eines Coiffeurunternehmens (Umsetzung der Vision in die Realität)</p> <p>Persönlichkeit der Unternehmerin:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• persönlicher Entwicklungsstand</li><li>• persönliche Entwicklungsperspektiven</li></ul> <p>Unternehmensphilosophie:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Profil und Standard des neuen Betriebes</li></ul> <p>Positionierung am Markt:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Preisniveau</li><li>• Kundensegment</li><li>• Weiterbildungsziele</li><li>• Beurteilung der Konkurrenz</li><li>• Vor- und Nachteile des neuen Betriebes</li><li>• Besondere Dienstleistungen</li><li>• Flexibilität</li><li>• Öffnungszeiten</li></ul>	Miete (Pacht), Eigentumsrecht, Grundstückskauf, Grundpfandsicherung, Finanzierung durch Lieferanten (Wert des zu übernehmenden Unternehmens kennen)

## Modul 7: Modulbeschreibung Marketing und Unternehmensführung

**60 Lektionen  
zu 45 Minuten**

Ziel	Inhalte	Hinweise
	<p>Businessplan:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• allgemeine Definition</li><li>• Zweck eines Businessplans</li><li>• Aufbau eines Businessplans</li><li>• Inhalte eines Businessplans</li></ul> <p>Gewinnmaximierung</p> <p>Planung:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Investitionen</li><li>• Werbung</li><li>• Weiterbildung</li></ul> <p>Standort und Ladenbau:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Wahl des Kantons</li><li>• Wahl der Region</li><li>• städtisch oder ländlich</li><li>• zentral oder peripher</li><li>• Parterre oder Etage</li><li>• Auflagen der Behörden</li><li>• Ladenfläche</li><li>• Kaufvertrag bei Finanzierung des Mobiliars durch den Lieferanten</li></ul>	<p>orientiert sich am Empfänger, überzeugend dargestellt, nachvollziehbar, messbar</p> <p>Geschäftsidee, Produkte/Dienstleistungen, Markt, Marketing, Zeitplan, Umsatz- und Gewinnaussichten, Organisation des Unternehmens, Finanzbedarf, Risiken etc.</p>

## Modul 7: Modulbeschreibung Marketing und Unternehmensführung

**60 Lektionen  
zu 45 Minuten**

Ziel	Inhalte	Hinweise
	<p>Sortiment:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Produktlinien</li> <li>• Breite und Tiefe der Produktlinien</li> <li>• Lieferbedingungen</li> <li>• Absprache mit Lieferanten</li> </ul>	
Organisation	<p>Betriebsorganisation:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• allgemeine Definition</li> <li>• Analyse der möglichen Organisationsformen für das Unternehmen</li> <li>• Ziel der Organisationsform</li> <li>• Organisationsmassnahmen</li> <li>• Organisationsinstrumente</li> </ul> <p>Aufgabenbereiche der Unternehmerin</p> <p>Personalbedarf</p> <p>Kostenfaktoren:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Definition der Kosten</li> <li>• Hauptkostenarten</li> </ul>	<p>an konkreten Beispielen erarbeiten</p> <p>Beurteilungsfaktoren definieren z.B. Grösse des Unternehmens, Filialen etc. Effizienz, Erfolg, Marktbeständigkeit etc.</p> <p>effiziente Arbeitsaufteilung, optimale Kommunikationswege etc. Stellenbeschrieb, Pflichtenhefte etc.</p> <p>Managementkreislauf Budgetierung, Finanzierung, Organisation, Personalrekrutierung, Controlling etc.</p> <p>Suche und Auswahl. Anstellung, Führung und Qualifizierung etc.</p> <p>Materialeinkauf, Löhne etc. Materialkosten, Personalkosten, übrige Kosten</p>

## Modul 7: Modulbeschreibung Marketing und Unternehmensführung

**60 Lektionen  
zu 45 Minuten**

Ziel	Inhalte	Bemerkungen
Finanzierung	<p>Finanzierungsmöglichkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Kredit (Privat, Bank, Fabrikant)</li><li>• Darlehen</li><li>• Sicherheiten</li><li>• Kontrolle</li></ul> <p>Bedarfsgerechte Finanzierung:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Finanzbedarf</li><li>• Liquidität</li><li>• Amortisation</li></ul>	<p>siehe Modul 5: Finanzierung und Investierung Bedingungen, Bonität</p> <p>konkrete Beispiele</p>
Marketing	<p>Marketingstrategien:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Marketing-Mix</li><li>• Marketing-Konzept</li><li>• Marketing-Kommunikation</li></ul> <p>Kommunikation eines Unternehmens</p> <p>Public Relations</p> <p>Gestaltung</p> <p>Auftritt</p>	<p>siehe Modul 5: Marketinggrundsätze Produkt, Preis, Distribution, Kommunikation Ausgangslage, Idee, Vision, Ziel, Umsetzung Partner: Agentur u.ä.</p> <p>Ebenen, Formen, Mittel, Design, Image</p> <p>Definition, Entwicklungsstufen, Zielgruppen</p> <p>Schrift, Bilder, Grafik, Layout, Produktion</p> <p>Name, Logo, Slogan, Briefschaften, Beschriftung, Kleidung, Auto</p>

## Modul 7: Modulbeschreibung Marketing und Unternehmensführung

**60 Lektionen  
zu 45 Minuten**

Ziel	Inhalte	Bemerkungen
	Werbung  Verkaufsförderung  Persönlicher Verkauf  Betriebseröffnung: <ul style="list-style-type: none"><li>• Planung (Zeitplan)</li><li>• Budget</li><li>• Einsatz der Mittel</li><li>• Tag der Eröffnung</li><li>• Controlling</li></ul>	Broschüre, Flyer, Inserat, Anzeigen, Werbeträger, Kundengeschenke  Schaufenster, Internetauftritt, Anlässe (Show, Messen)  Kundenanlässe, persönliches Beratungs-/ Verkaufsgespräch, Controlling
Controlling	Begriffsdefinition  Kosten pro Mitarbeiterin (Vollkostenrechnung)  Umsatz pro Mitarbeiterin  Rentabilität der Mitarbeiterin	Deckungsbeitragsrechnung