

Newsletter

Ausgabe August 2013

Inhalt:

Ø Info des Obmanns	1
Ø GRU - DCGM	2
Ø Workshops	3

Liebe Clubmitglieder!
Liebe Golfreunde!

Der Sommer 2013 zählt zu den heißesten der Geschichte! Bei 40° im Schatten geben sogar eingeschworene GolferInnen WO! The Business Club AUSTRALIA arbeitet nach wie vor am Multilateralen Grundtvig Projekt Folgeprojekt von DEEP.Com: DEEP.Com goes Mobile oder DCGM.

GRU AM DEEP.Com goes Mobile:

Am 1. November startete das Nachfolgeprojekt „DEEP.Com goes Mobile“, das die EU-Xchange Plattform in vier weitere EU-Sprachen übersetzen wird – nämlich DE, FR, IT und ES – und zusätzlich online, Telefon- und persönliche Beratung für ProjektmanagerInnen anbieten wird. Mehr dazu gibt's auf der Webseite www.deepcom-goes-mobile.eu

Projektergebnis EU-Xchange:

Im November 2012 ist die Plattform EU-Xchange online gegangen. Im ersten KA4 Projekt des Vereins The Business Club AUSTRALIA wurde eine Online Plattform für EU-Projektergebnisse entwickelt, wo Bildungsprodukte disseminiert und kommerziell verwertet werden können - und sollen.

Das Projekt „DEEP.Com - Dissemination and Exploitation of EU Projects: Transition to Commercialisation“ ist inzwischen abgeschlossen. Jetzt können ProjektmanagerInnen, HR-Verantwortliche, Bildungsinstitutionen und KMU's erfolgreiche und innovative Produkte aus EU-Projekten auf EU-Xchange präsentieren bzw. sich über Ergebnisse informieren.



In den ersten 10 Monaten des Betriebes haben EU-Xchange rund 65.000 Interessierte besucht. Eine beachtliche Zahl in dieser relativ kurzen Zeit! Ein Zeichen dafür, dass großer Bedarf an dieser Online-Plattform besteht.

ProjektmanagerInnen aus den Programmen Grundtvig und Leonardo da Vinci haben bereits Ihre Projekte und Produkte auf die Plattform gestellt und nutzen das Angebot von EU-Xchange zur Verbreitung und Kommerzialisierung.



Nutzen Sie ebenfalls die Gelegenheit und registrieren Sie sich auf der Plattform EU-Xchange. Lernen Sie mehr über Marketing und Lizenzierung von EU-Projektergebnissen oder melden Sie sich zu einem der neuen DCGM Services an!

Mehr zum Projekt auf den folgenden Seiten und auf der Website www.eu-xchange.com & www.eu-xchange.org

Oder einfach auf die Vereinswebsite schauen: www.club-australia.info

See you

Günter J. Schmid
Obmann
The Business Club AUSTRALIA

Grundtvig Accompanying Measure Project
527617-LLP-1-2012—1-AT-GRUNDTVIG-GAM

DCGM - DEEP.Com goes Mobile

Im Jänner 2012 hat ein Teil des DEEP.Com Konsortium ein Nachfolgeprojekt zu DEEP.Com eingereicht; nämlich ein GRU Accompanying Measure Projekt mit den Titel „DEEP.Com goes Mobile“. In diesem Projekt werden die



Prachtvolle Aussicht von der Dachterrasse des von CESIE ausgewählten Hotels in der Via Roma von Palermo – ein guter Start in die Tage des Projektmeetings!

Serviceleistungen von EU-Xchange in vier weitere EU-Sprachen übersetzt – in DE, FR, IT und ES. Zusätzlich werden Beratungsleistungen für Grundtvig ProjektmanagerInnen per Telefon, online und persönlich angeboten, um optimale Unterstützung bei der Kommerzialisierung von Grundtvig Projektergebnissen zu bieten.

Im July 2013 trafen sich die Projektpartner zum zweiten Projekttreffen in Palermo (in meiner Erfahrung gerne auch Pa-Lärm-o), um die Projektaktivitäten zu besprechen und die Umsetzung der Serviceleistungen zu konkretisieren.

Gerade Grundtvig ProjektmanagerInnen müssen sich verschiedenen Herausforderungen stellen, wenn es um die Kommerzialisierung von Projektergebnissen geht.

Traditionell sind Erwachsenenbildungseinrichtungen eher auf die Vermarktung ihrer Lernangebote ausgerichtet. Projekte und deren Ergebnisse oder Produkte werden in der eigenen Einrichtung, und natürlich den Partner-einrichtungen genutzt. Eine Vermarktung dieser Ergebnisse ist normalerweise nicht das Ziel dieser Institutionen.

DEEPs.Com goes Mobile, oder kurz DCGM, soll da Unterstützung geben und den ProjektmanagerInnen bei der Planung und Umsetzung ihrer Marketing- und eventuell Lizenzierungsstrategie helfen.

Neben Online und Telefon-Unterstützung wird es auch drei Formen von Face-to-Face Angeboten geben:

1. Entwicklungstreffen

ProjektmanagerInnen werden bei der Entwicklung einer Marketing- und Kommerzialisierungsstrategie mit Aktionsplan durch eine/n Marketing ExpertIn unterstützt

2. Mentorship

ProjektmanagerInnen werden bei der Umsetzung einer Marketing- und Kommerzialisierungsstrategie mit Aktionsplan durch eine/n Marketing ExpertIn unterstützt

3. Workshops & Trainings

Nach dem Besuch eines Workshops und Trainings für Best Practice und Wissensaustausch mit einer/m lokalen M&C ExpertIn sind ProjektmanagerInnen besser vorbereitet und geübt in der Entwicklung und Umsetzung einer Marketing und Kommerzialisierungsstrategie mit Aktionsplan



Ansicht der Plattform EU-Xchange: Informationen über EU-Projekte, Projektergebnisse aus dem Bildungsbereich für HR-Abteilungen, TrainerInnen und KMU's

Mehr Informationen zum Projekt finden Sie auf unserer Vereinswebsite bzw. auf der Projekt-Website: www.club-australia.info/eu-projekte und www.deepcom-goes-mobile.eu.

Die Plattform EU-Xchange steht ProjektmanagerInnen und allen Interessierten unter www.eu-xchange.com oder www.eu-xchange.org zur Verfügung. Am Besten gleich anklicken und registrieren!

Grundtvig Accompanying Measure Project
527617-LLP-1-2012—1-AT-GRUNDTVIG-GAM

DCGM – Marketing Workshops

Während des zweiten Projekttreffens von DCGM in Palermo fand auch der erste Marketing Workshop statt.

Insgesamt 12 TeilnehmerInnen hatten sich dafür angemeldet – und etwas mehr als die Hälfte davon ist auch tatsächlich erschienen. Jänner 2012 Der Marketing Workshop war als Test konzipiert, um zu sehen welche Anforderungen ProjektmanagerInnen an eine derartige Veranstaltung stellen.



VertreterInnen des Projektteams mit TeilnehmerInnen des ersten DCGM Marketing Workshops in Palermo

Dieser erste DCGM Marketing Workshop wurde in Englisch durchgeführt – eine Herausforderung für manche der süd-italienischen TeilnehmerInnen. Dennoch war das Interesse groß. Alle weiteren Workshops finden ja in den Partnerländern Deutschland, Frankreich und Österreich in den jeweiligen Landessprachen statt.

Nach einer kurzen Begrüßungs- und Vorstellungsrunde machten sich die TeilnehmerInnen in kleinen Gruppen, verstärkt durch die Mitglieder des Projektteams, an die Aufgabe, einige EU-Projektergebnisse zu analysieren und deren USP zu ermitteln.

Laut wikipedia ist der USP eines Produktes oder einer Leistung: „das Alleinstellungsmerkmal (engl. unique selling proposition oder unique selling point, USP) das im Marketing und in der Verkaufspsychologie das herausragende Leistungsmerkmal bezeichnet, mit dem sich ein Angebot deutlich vom Wettbewerb abhebt. Synonym ist veritabler

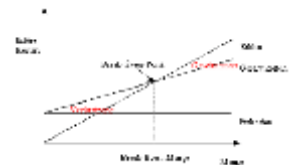
Kundenvorteil. Das Alleinstellungsmerkmal sollte „verteidigungsfähig“, zielgruppenorientiert und wirtschaftlich sein sowie in Preis, Zeit und Qualität erreicht werden. Der Begriff gehört zum Grundvokabular des Marketings. Ein Alleinstellungsmerkmal, d.h. ein einzigartiges Nutzenversprechen, soll mit dem Produkt verbunden werden.“

Gemeinsam versuchten die Kleingruppen diese „USP’s“ für gegebene EU-Projektergebnisse zu erarbeiten. Für manche TeilnehmerIn eine ziemlich herausfordernde Aufgabe!

Nachdem der USP ermittelt war, ging’s weiter mit den 4P’s des Marketing (nach den englischen Begriffen):

- P1 – Product
- P2 – Placing (distribution)
- P3 – Price
- P4 – Promotion

Begriffe wie „Break-even point“ und „Preiskalkulation“ war für die TeilnehmerInnen etwas Neues, das es zu entdecken galt. Ein Workshop, der einiges abverlangt!



Partner des Projektes DCGM – von links: Praktikanten des italienischen Gastgebers CESIE, Mathieu Decq von PISTES Solidaires, FR, Jacqueline van Eenennaam, iberika Sprachschulen und Karin Novotny von UBW GmbH

Mehr Informationen zu den Services des Projekts DCGM finden Sie auf der Vereinswebsite www.club-australia.info/eu-projekte bzw. auf der Projekt-Website www.deepcom-goes-mobile.eu.

Zur Plattform EU-Xchange geht’s unter www.eu-xchange.com oder www.eu-xchange.org Am Besten gleich anklicken und registrieren!