Gründer
(Team)

Kunden

Einnahmen

Markt & Wettbewerb

Preis & Strategie

Geschäftsidee

Ressourcen

Ausgaben

Marketing & Vertrieb

# Geschäftsidee

Was genau bieten Sie an?

Welchen Preis möchten Sie dafür verlangen?

Welche Kundenbedürfnisse erfüllen Sie mit dem Angebot?

Gibt es ein Alleinstellungsmerkmal?

Was ist der Vorteil gegenüber anderen Produkten?

# Gründer (Team)

Welche Qualifikationen bringen Sie (und Ihr Team) mit?

Welche Erfahrungen sind vorhanden?

Welche BWL-Kenntnisse sind vorhanden?

Welche wichtigen Kompetenzen fehlen?

# Kunden

**Bei Unternehmenskunden:**

Wer sind die Entscheidungsträger?

Wer sind die Influencer?

Wer ist wichtig für die Zielgruppe?

**Bei Privatkunden:**

Wer ist die Zielgruppe?

Was ist wichtig für die Zielgruppe?

Wie sieht das Kaufverhalten der Zielgruppe aus?

Wie sieht ein typischer Kunde aus?

Welche Preise ist der Kunde bereit zu zahlen?

# Markt & Wettbewerb

Wie gross schätze ich den Markt?

Welche Branchendaten sind vorhanden?

Wie entwickelt sich der Markt?

Wie sieht der Markt in 10 Jahren aus?

Welche Alternativen gibt es?

Welche Marktentrittsbarrieren bestehen?

Wer sind Ihre direkten Mitbewerber?

Was sind die Stärken und Schwächen der Mitbewerber?

Welchen Konkurrenzvorteil besitzen Sie?

# Preis & Strategie

Was bringt Ihr Angebot dem Kunden welchen nutzen? Welchen Nutzen hat Ihre Zielkundschaft?

Welchen erhöhten Nutzen hat Ihr Kunde, wenn er sich für Ihr Angebot entscheidet?

Auf welche Unternehmensstrategie setzen Sie?

Wie positionieren Sie sich im Vergleich zu den Mitbewerbern?

# Marketing & Vertrieb

Mit welchen Massnahmen möchten Sie Kunden informieren?

Wie möchten Sie Kunden gewinnen?

Wo soll Ihr Angebot überall erhältlich sein?

Welche Absatzkanäle nutzen Sie?

Welche weiteren Marketingmassnahmen planen Sie (z.B. Preisaktionen)

Wie möchten Sie Kunden binden?

# Ausgaben

Gründungskosten?

Beratungskosten?

Investitionen (Maschinen, etc)?

Direkte Kosten (Material, etc)?

Fixkosten (Miete, etc)?

Lohnkosten?

Werbekosten?

Private Kosten?

# Einnahmen

Kunden pro Monat im ersten Jahr?

Verkaufte Stunden oder Stückzahlen?

Rabattaktionen?

Netto-Umsatz pro Monat?

Einnahmen – Ausgaben? Wieviel bleibt übriig?

# Ressourcen

Welche Kooperationen sind zwingen notwendig?

Wie viel Kapital werden Sie voraussichtlich benötigen?

Welche Finanzierungswege sind möglich?

Wie werden Sie die geeigneten Mitarbeiter finden?

Welche Zulieferer / Dienstleister eignen sich für Ihr Vorhaben?