

Sie wollen sich selbständig machen? Herzlichen Glückwunsch! Eine mutige Entscheidung und der Start in eine aufregende Zeit! **Folgende Fragen sollten Sie sich bei der ersten Planung stellen:**

- Was ist meine Gründer-Idee?
- Warum bin ich dafür geeignet?
- Bin ich für die Selbständigkeit geeignet?
- Wer unterstützt mich bei der Planung?

- Was will ich verkaufen?
- Woher beziehe ich es (oder die Zutaten)?
- Wie & wo stelle ich mein Produkt her?
- Wie & wo verkaufe ich es?
- Welche gesetzlichen Auflagen gibt es?

- Wer wird mein Produkt kaufen?
- Wie wird er auf mich aufmerksam?
- Wer ist meine Konkurrenz?
- Warum soll der Käufer zu mir statt zur Konkurrenz gehen?

- Welche Preise kann ich nehmen?
- Welche Kosten werde ich haben?
- Wann werde ich, wieviel verdienen?
- Wie viel Startkapital ist notwendig?
- Wer finanziert die Gründung?

Um all diese Punkte zu klären, bedarf es eines umfassenden Businessplans! Er ist kein notwendiges Übel, sondern bietet die Chance, sich ganz genaue Gedanken über das anstehende Projekt zu machen und jede Eventualität zu bedenken. Außerdem ist er Grundlage für jede Form der Finanzierung, sei es durch das Arbeitsamt oder eine Bank. Deshalb sollte der Business Plan mit sehr viel Sorgfalt angelegt werden. Sehen Sie auf der folgenden Seite die mindestens nötigen Inhalte.

- >> Darlegung der fachlichen Eignung:**
 - Lebenslauf & Abschlüsse des Gründers
 - ggfs. Lebensläufe Partner & Personal
- >> Konzept- & Produktvorstellung**
 - Kernidee des Konzepts
 - Ausarbeitung konkretes Angebot an die Zielgruppe
- >> Darstellung der Markt-Gegebenheiten**
 - Genaue Definition Zielgruppe (inkl. Volumen)
 - Marktrecherche zu Konkurrenz im Umfeld
 - Marktvolumen, ggfs. Marktanteile
- >> Darlegung des Erfolgspotenzials im Markt**
 - Was macht „mein“ Produkt besser als andere?
 - SWOT-Analyse (Stärken vs. Schwächen und Chancen vs. Risiken der Unternehmung)
- >> Marketingvorschau**
 - Kernidee, Projektname
 - Positionierung, Abgrenzung zum Wettbewerb
 - Erste Ideen zur Eröffnung und anschließenden Vermarktung
- >> Darlegung der planerischen Kompetenz**
 - Konkrete Schritte der Umsetzung
 - Zeitliche Planung inkl. Gliederung in Phasen
- >> Investitions- & Umsatzplanung und Darlegung der kaufmännischen Kompetenz**
 - Kalkulation Preis- & Umsatzpotenzial
 - Kalkulation notwendige Investitionen
 - Kalkulation laufende Kosten
 - Planung Rentabilität / Liquidität / Finanzierung
 - Definition diverser kaufmännischer Punkte

Diese Unterlagen/Infos sollten Sie für bereithalten, wenn Sie BBB zur Erstellung eines Business Plans buchen möchten:

- Lebenslauf des Gründers, besondere Eignung für die angestrebte Branche, kaufmännische Erfahrung, ggfs. Informationen zu Partnern
- Geplante Gesellschaftsform
- Beschreibung des Standortes. Gibt es sogar Zahlen?
- Kopie Mietvertrag (soweit vorhanden) & Grundriss der Geschäftsräume (soweit vorhanden) + Kopien zum einscribbeln des groben Plans
- Gesetzliche Auflagen und deren Erfüllung (Brandschutz, Hygiene, Infektionsschutz, Jugendschutz, Lärmschutz, etc.), Sachkundenachweise wo nötig
- Bisheriger Plan zum Angebot in Form einer Liste der anzubietenden Produkte (z.B. provisorische Preisliste) soweit vorhanden
- Gibt es schon Personal? Planungen? Organigramm? Ablaufdiagramm / Aufgabenverteilung?
- Angestrebte Zielgruppen (inkl. Zahlen falls vorh.)
- Liste Wettbewerber in der Umgebung mit Angebot, Zielgruppen und Preisen
- Liste geplanter Lieferanten, ggfs. inkl. Rabatte etc.
- Bisherige Planung Lagerung: Warenwirtschaft / Lagerflächen / Lagerräume
- Welches Abrechnungssystem ist geplant?
- Wer macht die Buchführung / Steuer?
- Liste Versicherungen (über wen?)
- Gibt es schon Ansätze zu Erlösplanung / Finanzierung?
- Liste angedachter Investoren
- Übersicht Einnahmen/Ausgaben (inkl. Privat)

Das ist Ihnen alles zu viel und Sie wollen Hilfe?

Sie haben zwar die Grundlagen, aber keine Idee, wie Sie sie vermarkten sollen?

Sie haben schon eine Idee, aber irgendwie sieht das alles noch nicht so schön professionell aus?

Sie möchten einfach nur einen kompetenten Sparringspartner für Ihr Konzept bevor Sie richtig loslegen?

In diesen und anderen Situationen, wenden Sie sich gern an mich:

BBB - Böhle Brand Biz

Constance Böhle

www.boehle-brand-biz.de

constance@boehle-brand-biz.de

0172 / 42 42 322

Natürlich kann dieses Dokument nur sehr allgemeinen Rat geben. Jede Unternehmung ist -schon allein aus rechtlicher Sicht- anders und unterliegt besonderen Umständen & Richtlinien. Sprechen Sie mich an und wir widmen uns gemeinsam den spannenden Details Ihres Projektes!