

> Hinweise zum Ideenpapier <

Beschreibung der Gründungsidee

- Beschreiben Sie Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung. Wie lautet Ihre Geschäftsidee? Was ist das Besondere daran?
- Welches Problem wollen bzw. können Sie mit Ihrer Idee verbessern oder lösen? (Problem – Bedürfnis – Lösung)
- In welchem Entwicklungsstadium befinden Sie sich momentan?
- Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?
- Wann ist die Gründung geplant?
- Wer gehört zum Gründerteam?

Avisierte Zielkunden

- Welche Kunden kommen für Ihr Angebot in Frage? Wer ist die Zielgruppe?
- Was sind die signifikanten Merkmale und Gewohnheiten dieser Zielgruppe? (z.B. Alter, Geschlecht, Beruf, Religion, Lifestyle usw.)
- Schätzen Sie die Größe Ihrer Zielgruppe ein! Was wäre der Kunde im Einzelnen bereit, für Ihr Produkt zu bezahlen?

Nutzen & kaufentscheidende Faktoren

- Wodurch hebt sich Ihr Produkt von der Konkurrenz ab (USP)? Worin besteht die Einzigartigkeit?
- Wovon profitiert der Kunde, wenn er Ihr Produkt kauft? (Geldeinsparung, Zeitgewinn, Ressourcenschonung, aber auch Gesundheit, Ästhetik, Wohlbefinden o.ä.)
- Welche Bedürfnisse haben die Kunden?

Marketing & Vertrieb

- In welche Branche ist Ihr Produkt einzuordnen?
- Wie groß ist das Marktpotenzial für Ihr Produkt?
- Wie erreichen Sie Ihre Kunden?
- Welche Vertriebskanäle werden Sie nutzen?
- Welche Preisstrategie werden Sie verfolgen?

Ressourcen & Finanzen

- Welche Voraussetzungen (juristisch, technisch, etc.) sind für die Umsetzung Ihrer Idee erforderlich? Wann und wie wollen Sie diese erreichen?
- Welche Umsätze und Kosten erwarten Sie?
- Wie hoch ist Ihr Gesamtkapitalbedarf? Wie planen Sie diesen zu finanzieren?

UNTERSTÜTZT VON



Enterprise



Mikrofinanzagentur



innovativ



berger training

