

## Real Market Challenge B1

Ich kann einen am Markt umsetzbaren Businessplan erarbeiten.

Core Entrepreneurial Education



Leitfragen für den  
Core Businessplan

# 1. Zusammenfassung

- Verfassen Sie diesen Teil am Schluss!
- Bitte fassen Sie die wichtigsten Punkte zusammen und beschreiben Sie, warum Ihre Geschäftsidee erfolgreich sein wird.
- Schreiben Sie diesen Teil wie einen Elevator Pitch!
- Schreiben Sie den Teil so, dass Sie die Leser/innen inspirieren.

## 2. Von der Geschäftsidee zum Produkt

- Beschreiben Sie Ihre Geschäftsidee.
- Wie ist die Geschäftsidee entstanden?
- Welchen Nutzen stiftet Ihre Geschäftsidee?
- Welche Talente haben Sie, die Sie unterstützen, damit die Realisierung Ihrer Geschäftsidee erfolgreich sein wird?

## 2. Von der Geschäftsidee zum Produkt

- Bitte beschreiben Sie Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung.
- Was ist Ihr Verkaufsargument (USP)?
- Warum soll jemand das Produkt bzw. die Dienstleistung von Ihnen kaufen?
- Warum ist Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung besser als jene/s der Konkurrenz?

### 3. Marktchancen und Zielgruppe

- Woher wissen Sie, dass Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung Chancen auf dem Markt hat?
- Wer sind Ihre potenziellen Kundinnen und Kunden? Definieren Sie Ihre Zielgruppe.
- Wo ist Ihr Zielmarkt?
- Wie ist die Marktattraktivität einzuschätzen?
- Typ des Geschäftes: Service, Einzel- oder Großhandel, Produktion?

# 3. Marktchancen und taktisches Marketing

Haben Sie die 4 Ps beschrieben?

- Produkt,
- Preis,
- Place (Vertrieb),
- Promotion (Kommunikation)

### 3. Marktchancen und taktisches Marketing

- Wie sieht die Produktgestaltung aus?  
Zeigen Sie ein Muster!
- Welcher Preis wird überlegt? Wie kommt dieser zustande?
- Wie soll das Produkt die Kundinnen und Kunden erreichen?
- Wie soll das Unternehmen beworben werden?
- Werbekonzept? (z. B. Poster, Visitenkarten, Flyer, Internet, ...)

## 4. Konkurrenz analysieren

- Gibt es Wettbewerber?  
Ein „Nein“ ist keine akzeptable Antwort ;-)
- Welche Unternehmen sind Wettbewerber?



## 5. Team beschreiben

- Wer ist im Team?
- Wer kann was machen?
- Wie groß ist das Team?
- Welche Qualifikationen fehlen Ihnen noch?
-

## 6. Von der Idee zur Umsetzung

- Können Sie Schritt für Schritt erklären, wie Sie Ihre Idee umsetzen wollen?
- Legen Sie dazu einen chronologischen Plan vor.

## 6. Vision und Slogan

- Die Vision ist eine einfache und ehrliche Beschreibung der langfristigen Überlegung zum Unternehmen.
- Der Slogan ist eine kurze Phrase, die mit dem Unternehmen verbunden werden soll.

# 6. Ziele formulieren

## Unternehmensbezogene Ziele

### 3 kurzfristige Ziele

- .....
- .....
- .....

### 3 mittelfristige Ziele

- .....
- .....
- .....

## Private Ziele und Bildungsziele

### 3 kurzfristige Ziele

- | .....
- | .....
- | .....

### 3 mittelfristige Ziele

- | .....
- | .....
- | .....

# 7. Organisieren

- Welche Schlüsselaktivitäten müssen selbst gemacht werden?
- Welche Aktivitäten können outgesourct werden?
- Wie können Sie das Unternehmen organisieren?  
Gibt es Abteilungen?
- Wie könnte der Ablauf eines Tages sein, wenn Sie das Unternehmen gegründet haben?

## 7. Herstellung

Unter welchen Bedingungen werden Sie bzw. Ihre Mitarbeiter/innen und Lieferanten/innen das Produkt herstellen?

## 7. Soziales Engagement

Beschreiben Sie, für welche sozialen Bereiche Sie sich in der Gesellschaft engagieren wollen, wenn Sie Gewinne machen.

## 7. Mein Beitrag zur Schonung der Umwelt

- Wie beachten Sie bei Ihrer Geschäftsidee die Schonung der Umwelt, z. B. durch umweltfreundliche Materialien, Einsparung von Energie?
- Gibt es auch schädliche Auswirkungen Ihrer Geschäftsidee auf die Umwelt, an denen Sie in der Zukunft etwas ändern sollten?



## 7. Organisieren + rechtliche Fragen

- Fällt die Realisierung unter das Gewerbeberecht?
- Wie lautet der Firmenname?
- Welche Rechtsform wurde gewählt?

## 7. Organisieren + Intellektuelles Eigentum

- Wie kann die Idee geschützt werden?
- Wollen Sie eine Handelsmarke für Ihr Geschäft etablieren?
- Müssen Sie Ihr Copyright schützen?
- Müssen Sie Ihre Erfindung patentieren lassen?

# 8. Gründungskosten

Geschätzte Gründungskosten:

Vorbereitungskosten

Investitionen

.....

## 8. Laufende Ausgaben

- Monatliche fixe Ausgaben (A)
- Monatliche variable Ausgaben (B)
- Gesamtausgaben ( $A + B = C$ )

# 8. Finanzplan

<b>Kapitalbedarf</b>	<b>in EUR</b>	<b>Finanzmittel</b>
<b>Vorbereitungskosten</b>		<b><i>Eigenmittel</i></b>
		Ersparnisse
<b>Investitionen</b>		Zuschüsse
<b>Kapitalkosten</b>		<b><i>Fremdmittel</i></b>
<b>Laufende Betriebsausgaben</b>		Privatdarlehen
<b>für Monate:</b> <input type="text"/>		Bankkredite
<b>Private Lebensführung</b>		
<b>für Monate</b> <input type="text"/>		erste Umsatzerlöse
		für Monate: <input type="text"/>
<b>Summe Kapitalbedarf:</b>		<b>Summe Finanzmittel:</b>