

CHECKLISTE FÜR DEN ERFOLGREICHEN START

# Leitfaden für Gründer

## ERSTE SCHRITTE

### GESCHÄFTSPLAN

Marktanalyse, Finanzplan

### MARKETING

Kurzpräsentation, Netzwerke, Kampagnen

### ERHALTUNG IHRES UNTERNEHMENS

Strategien, Empfehlungen, Topkunden

[WWW.GRUENDEROFFICE24.DE](http://WWW.GRUENDEROFFICE24.DE)

**GründerOffice24**  
GRÜNDER-STARTUP-JUNGUNTERNEHMEN



# Leitfaden für Gründer

In diesem Leitfaden erhalten Sie eine Checkliste, die aus 20 jähriger Existenzgründungserfahrung hervorgeht. Jeder Punkt ist wichtig. Kommen Sie sofort in Ihre Umsetzung und planen Sie Ihre Ziele.

Welches Datum ist heute? Datum

Wann möchten Sie mit Ihrem Gewerbe beginnen? Datum

Wie viele Wochen habe Sie Zeit, um diesen Leitfaden umzusetzen?

## PHASE 1: ERSTE SCHRITTE

- Führen Sie eine persönliche Bewertung durch, um zu ermitteln, warum Sie ein Unternehmen gründen möchten.
- Erstellen Sie einen Business-Plan:
  - a. Was machen wir?
  - b. Wie machen wir das?
  - c. Für wen machen wir das?
- Führen Sie eine SWOT-Analyse durch, um Ihre Stärken, Schwächen, Möglichkeiten und Bedrohungen zu identifizieren.
- Legen Sie fest, wie viel Investitionskapital Sie zur Verfügung haben.
- Besprechen Sie Ihre Pläne mit Ihrer Familie, um sicherzustellen, dass Sie sie unterstützt.
- Legen Sie fest, ob es ein Voll- oder Teilzeitunternehmen sein soll.

PHASE 1 IST ERLEDIGT BIS DATUM

**PHASE 2:  
SICH IHREM  
UNTERNEHMEN  
WIDMEN**

- Definieren Sie das „Problem“ des Kunden und wie Ihr Unternehmen eine einzigartige Lösung bieten kann.
- Ermitteln der Rentabilität: Gibt es einen Markt für Ihren Dienst?
- Ermitteln Sie Unternehmen, die heutzutage erfolgreich sind.
- Wird Ihr Unternehmen im Verlauf der Zeit relevant bleiben? Wie werden Sie sich anpassen?
- Bestimmen Sie Ihren Markt:
  - a. Wer ist Ihr idealer Kunde?
  - b. Was ist Ihre Marktgröße?
  - c. Wie einfach ist es, den Kunden anzuwerben?
- Überprüfen Sie Ihre Idee, indem Sie mit potenziellen Kunden darüber sprechen.
- Evaluieren Sie, wie die Kunden das Problem heute lösen und was die Konkurrenz anbietet.
- Erstellen Sie einen schnellen Finanzplan, indem Sie Kosten identifizieren und prognostizieren Sie den Umsatz, um festzustellen, ob Ihr Kapital Ihnen einen Gewinn verschafft.

**PHASE 2 IST ERLEDIGT BIS**

**DATUM**



**PHASE 3:  
SICH IHREM  
UNTERNEHMEN  
WIDMEN**

- Wählen Sie Ihren Unternehmensnamen aus. Führen Sie eine Unternehmensnamenssuche durch, um sicherzustellen, dass Ihr Name immer noch verfügbar ist.
- Registrieren Sie einen Domännennamen und sichern Sie Ihrem Unternehmen Profile in den sozialen Medien.
- Beantragen Sie eine Steuernummer beim Finanzamt, sowie lokale oder bundesstaatliche Geschäftslizenzen.
- Eröffnen Sie ein Geschäftsbankkonto und beantragen Sie eine Kreditkarte für Ihr Unternehmen.
- Finden Sie einen geeigneten Ort, um Ihr Hauptgeschäftstandort dort zu gründen.
- Sobald der Standort gesichert ist, richten Sie die Dienste unter dem Unternehmensnamen ein, einschließlich der primären Telefonnummer und anderer erforderlicher Dienste.
- Entscheiden Sie sich für eine Rechts- oder Unternehmensform und integrieren Sie Folgendes: Gesellschaft, GmbH oder Einzelunternehmen.
- Bringen Sie Ihre Website auf den Weg.
- Richten Sie ein System für Buchhaltung und Aktenführung ein:
  - a. Stellen sie einen Buchhalter ein,
  - b. wählen Sie ein Buchhaltungssystem aus und
  - c. wählen Sie ein Geschäftsjahr aus
- Bewerten und wählen Sie die für Ihr Unternehmen erforderlichen Versicherungspolicen aus: Betriebshaftpflicht-, Unfall- oder Krankenversicherung.

**PHASE 3:  
SICH IHREM  
UNTERNEHMEN  
WIDMEN**

- Bereiten Sie sich vor und beginnen Sie mit dem Netzwerk mit Pre-Marketing-Material:
  - a. Visitenkarten,
  - b. Briefkopf,
  - c. Rechnung,
  - d. Broschüren, oder
  - e. Öffentlichkeitsarbeit.
- Stellen Sie Ihr Unternehmen den umliegenden Unternehmen an Ihrem Standort vor.

**PHASE 3 IST ERLEDIGT BIS**

**DATUM**

**PHASE 4:  
VERFÜGBARKEIT  
AUSREICHENDER  
MITTEL  
SICHERSTELLEN**

- Schätzen Sie, wie lange es dauern wird, bis Ihr Unternehmen zahlende Kunden anwirbt.
- Detaillieren Sie Ihre Geschäftsausgaben mindestens für das erste Jahr und beurteilen Sie, woher diese kommen werden.
- Führen Sie auf, wie viel Kapital erforderlich ist, um das Unternehmen zu gründen, und projizieren Sie, wie lange es dauern wird, bis es rentabel wird.
- Ermitteln Sie anhand dieser Informationen, wie viele Monate der Ersparnisse oder Investitionen Sie zur Rentabilität benötigen.
- Wenn externe Investitionen erforderlich sind, die über die Ersparnisse der Gründer hinausgehen, erstellen Sie einen Geschäftsplan.

**PHASE 4 IST ERLEDIGT BIS**

**DATUM**

**PHASE 5:  
PLANUNG FÜR  
IHREN  
GESCHÄFTSPLAN**

- Erstellen Sie eine Unternehmensübersicht, die grundlegende Informationen und eine Zusammenfassung des Managementteams beinhaltet.
- Erstellen Sie einen Abschnitt zur Unternehmensbeschreibung und erläutern Sie Ihre Dienste und welche Probleme diese lösen.
- Bereiten Sie einen Abschnitt zur Marktanalyse vor, der den Gesamtmarkt und Ihren Zielmarkt, spezifische Segmentanforderungen, verfügbare Wettbewerbsangebote und alle Trends beschreibt, die sich auf die Analyse auswirken.
- Beschreiben Sie einen Betriebsplan für das Unternehmen, z. B. Betriebsstunden, Standort, Anzahl der Mitarbeiter, wichtige Lieferanten oder saisonale Anpassungen, an die sich Ihr Unternehmen möglicherweise anpassen muss.
- Erstellen Sie einen Marketing- und Vertriebsplan, der einen Markteinführungs- oder Startplan und Preise beinhaltet und erläutert, auf welche Art und Weise Ihr Unternehmen Leads generiert und ein neues Geschäft abschließt.
- Erstellen Sie einen Finanzplan, der eine Deckungsbeitragsrechnung, den prognostizierten Gewinn und Verlust sowie projizierte Zahlungsströme aufzeigt.
- Schreiben Sie eine Zusammenfassung, die eine allgemeine Übersicht über die oben abgeschlossenen Abschnitte gibt.

**PHASE 5 IST ERLEDIGT BIS**

**DATUM**

**PHASE 6:  
EINRICHTEN DES  
BETRIEBS**

- Finden Sie einen passenden Platz für Ihr Heimbüro, der Ihnen den idealen Raum zum Führen von Geschäften bietet.
- Richten Sie Ihr Büro mit geeigneten Arbeitsbereichen ein, darunter bequeme Stühle, Schreibtische, Regale, Aktenschränke usw.
- Ermitteln Sie die Personalanforderungen.
- Werben Sie gegebenenfalls Mitarbeiter an, führen Sie Vorstellungsgespräche mit ihnen und schulen Sie sie.
- Wenn Sie Mitarbeiter einstellen, beschaffen Sie sich eine Mitarbeiteridentifikationsnummer vom Finanzamt.
- Identifizierung und Einrichtung aller erforderlichen Technologien:
  - a. Computer/Laptops für den Geschäftsbetrieb,
  - b. Drucker,
  - c. Unternehmenssoftware und -Anwendungen,
  - d. Verkaufsort,
  - e. Geschäfts-E-Mail-Konten,
  - f. Smartphones,
  - g. Kundenpflege
  - h. Rechnungsstellung und
  - i. Zahlungssysteme.
- Stellen Sie sicher, dass Ihre Technologiesysteme mit Ihren Informationen und Kundeninformationen sicher sind.
- Installieren Sie gegebenenfalls ein Sicherheitssystem.
- Identifizieren Sie je nach Unternehmensform die richtigen Lieferanten/Verkäufer und arbeiten Sie mit ihnen zusammen.

**PHASE 6 IST ERLEDIGT BIS**

**DATUM**



**PHASE 7:  
MARKETING UND  
START IHRES  
UNTERNEHMENS**

- Entwickeln und verfeinern Sie eine Marke für Ihr Unternehmen und dessen Produkte oder Dienste.
- Entwickeln und verfeinern Sie mithilfe von Unterhaltungen eine Kurzpräsentation.
- Öffentlichkeitsarbeit und Netzwerke: Als Unternehmen können Sie den normalen Fußgängerverkehr haben oder nicht. Daher sind möglicherweise andere Marketingstrategien erforderlich, um den Schaufenstermangel auszugleichen. Besuchen Sie verschiedene Netzwerkveranstaltungen, um mit gut vernetzten Mitgliedern der Community Verbindungen aufzubauen. Beginnen Sie mit dem Verteilen oder Präsentieren Ihrer
- Marketingmaterialien:
  - a. webbasierte Kampagnen,
  - b. soziale Medien,
  - c. Direktmailing,
  - d. Visitenkarten,
  - e. Messen oder
  - f. Broschüren.
- Richten Sie ein E-Mail-Konto zu Marketingzwecken ein und starten Sie digitales Marketing über Blogs, E-Mails oder SEO-Strategien, um den Datenverkehr auf Ihrer Website zu lenken.
- Lassen Sie die lokale oder regionale Presse wissen, wann Sie öffnen.



**PHASE 7:  
MARKETING UND  
START IHRES  
UNTERNEHMENS**

- Verwenden Sie Guerilla-Marketingtaktiken, um Datenverkehr zu generieren.
- Organisieren Sie einen Eröffnungstag. Bauen Sie eine Beziehung auf, die vielleicht übergreifende Kampagnen ermöglicht.

**PHASE 7 IST ERLEDIGT BIS**

**DATUM**

**PHASE 8:  
ERHALTUNG  
IHRES  
UNTERNEHMENS**

- Behalten Sie den Überblick über erfolgreiche und gescheiterte Strategien, um Ihre Marketingtaktiken zu verfeinern.
- Fragen Sie nach Empfehlungen und Bewertungen, um Glaubwürdigkeit zu aufzubauen.
- Pflegen und fördern Sie Ihr Folgegeschäft. Denken Sie daran, dass es 80 % weniger kostet, eine aktuelle Beziehung beizubehalten, als eine neue aufzubauen.
- Erkennen Sie die Basis Ihrer Topkunden. Sie werden Ihre besten Rattenfänger sein. Fragen Sie nach Empfehlungen.

**PHASE 7 IST ERLEDIGT BIS**

**DATUM**



Alle diese Themen sind Gegenstand unseres Existenzgründercoaching zur Vorbereitung auf Ihre selbstständige Tätigkeit.

Gerne stehen wir Ihnen bei der Existenzgründung und der sich daraus ergebenden Fragen zur Verfügung. Auch der längste Weg fängt mit dem ersten Schritt an.

Sie erhalten ein **kostenfreies Gründercoaching** bei Vorlage eines **AVGS** (Aktivierungs und Vermittlungs Gutschein zur Heranführung an eine selbstständige Tätigkeit). Diesen erhalten Sie bei der Bundesagentur für Arbeit oder den Jobcentern, wenn Sie von Arbeitslosigkeit bedroht sind, arbeitssuchend gemeldet oder arbeitslos sind. Gerne helfen wir Ihnen bei der Beantragung.

Vereinbaren Sie einfach ein erstes kostenfreies Beratungsgespräch mit uns. Jedes Gespräch ist ein weiterer Schritt.

[www.gruenderoffice24.de](http://www.gruenderoffice24.de)

[m.loch@gruenderoffice24.de](mailto:m.loch@gruenderoffice24.de)

Tel.: 02265/998 9 998