

Gründer Fragen?



„Du bist (mit deinem Gründerteam) der wichtigste Faktor für die Gründung: Was sind eure Qualifikationen, Erfahrungen und Kompetenzen?“

Kunden Fragen?



„Deine Zielgruppe solltest du genau kennen: Wer ist sie? Was mag sie? Was braucht sie?“

Geschäftsidee Fragen?



„Was macht dein Produkt oder deine Dienstleistung heldenhaft? Beschreibe auch Kosten, Kundenbedürfnisse sowie Alleinstellungsmerkmal(e).“

Markt & Wettbewerb Fragen?



„Beantworte, wie groß der Markt ist, wie er sich entwickeln kann und wer Mitbewerber sind.“

Erstelle dein [Business Model Canvas](#) mit dem Unternehmerheld!



Preis & Strategie Fragen?



*„Kosten und Nutzen sollten in einem guten Verhältnis stehen:
Was grenzt dein Angebot von anderen ab? Welche Strategie
möchtest du anwenden? Wo positionierst du dich?“*

Ausgaben Fragen?



*„Welche Kosten fallen an? Gründungskosten, fixe
Kosten und Ausgaben für Marketing nicht vergessen.“*

Marketing & Vertrieb Fragen?



*„Super, bald geschafft! Nun geht es darum, den Kunde zu
erreichen: Wie und wo planst du Akquise bzw. Marketing und wie
kannst du deinen Kunden langfristig binden?“*

Einnahmen Fragen?



*„Der angenehmere Teil: Womit verdienst du wie viel
Geld? Mache auch Angaben zu Anzahl, Kunden oder
Menge.“*

Erstelle dein [Business Model Canvas](#) mit dem Unternehmerheld!



Ressourcen [Fragen?](#)



*„Kooperationen, Kapital, Finanzierungswege, Mitarbeiter,
Dienstleister: Denke hier pro Post-it an einen entscheidenden
Faktor, der für deine Gründung einen entscheidenden Einfluss
haben könnte.“*

Erstelle dein [Business Model Canvas](#) mit dem Unternehmerheld!

