



CHECKLISTE

Konzept

1. Die Geschäftsidee

Was ist Ihre Geschäftsidee?

Welchen Nutzen hat Ihr Angebot?

Welchen zusätzlichen Nutzen, welche zusätzliche Leistung und Attraktivität bieten Sie im Unterschied zur Konkurrenz an?

Wie bekannt ist Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung?

Was kostet Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung?

Wo liegen die Risiken?

2. Markteinschätzung

Welche Kunden kommen in Frage?

Was sind die Wünsche dieser Kunden?

Wie groß ist das Marktvolumen dieser Kunden?

Wie, mit welcher Werbung erreichen Sie Ihre Kunden?

Sind Sie eventuell von wenigen Großkunden abhängig?

3. Konkurrenzanalyse

Wer sind Ihre Konkurrenten?

Was kostet Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung bei der Konkurrenz?

Können Sie preisgünstiger sein als die Konkurrenz?

Wie könnten die Konkurrenten reagieren?

Und wie reagieren Sie auf die Konkurrenz?

4. Standort

Wo also haben Sie für Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung einen erfolgversprechenden Markt und keine (Übermächtige) Konkurrenz?

5. Geschäftsverbindungen

Mit wem wollen Sie Ihr Unternehmen starten? Allein? Partner? Angestellte? Lieferanten, Hersteller, Großhändler?

Wer kommt in Frage? Wer ist zuverlässig?

6. Zukunftsaussichten

Wie könnte die Entwicklung in Ihrer Branche aussehen?

Wie wird sich die Nachfrage nach Ihrem Angebot entwickeln? Ist es jetzt in Mode, bald nicht mehr?

Wie lange können Sie einen Vorsprung durch einen zusätzlichen Nutzen, eine zusätzliche Leistung oder die besondere Attraktivität Ihres Unternehmens halten?

Gibt es vergleichbare Branchen, an denen Sie sich orientieren können?