

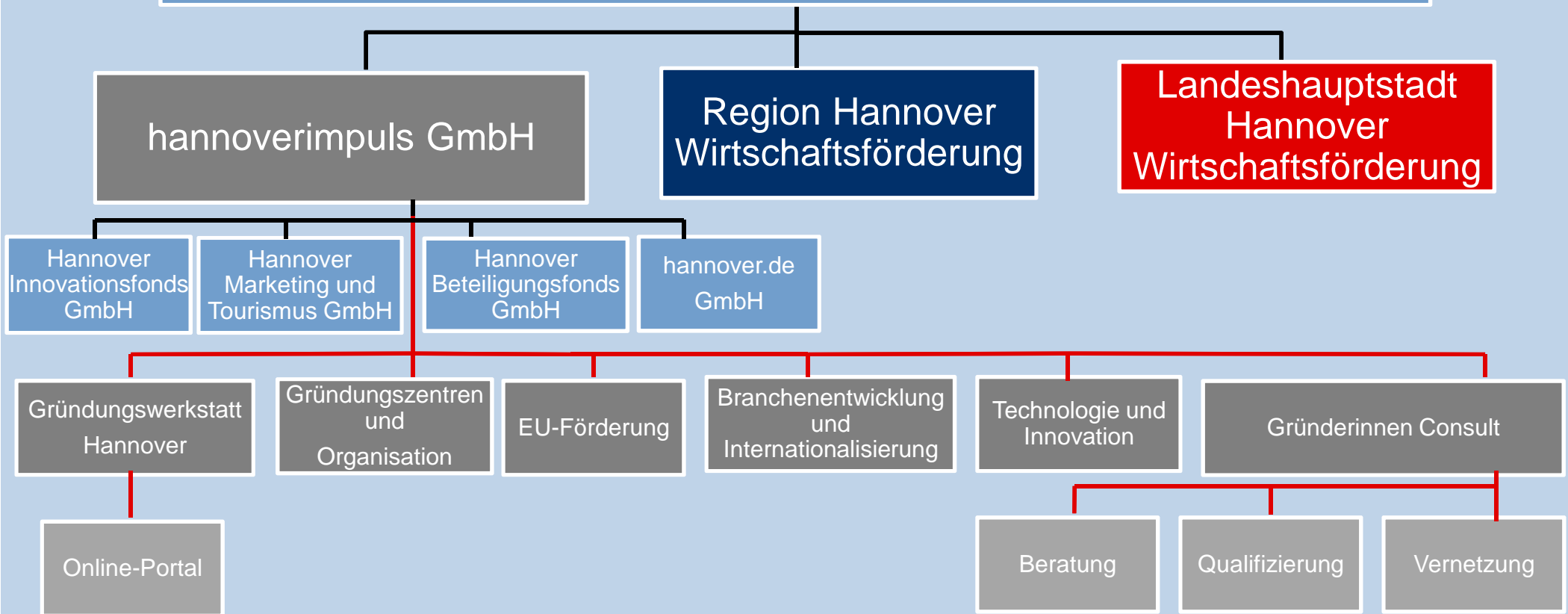
Der überzeugende Businessplan

Schritt für Schritt selbst erstellt



DER ÜBERZEUGENDE BUSINESSPLAN

Organisation der Wirtschaftsförderung in der Region Hannover



DER ÜBERZEUGENDE BUSINESSPLAN

INHALT

1. Idee
2. Planung
3. Marktrecherche
4. Marketing
5. Finanzierung
6. Businessplan



DER ÜBERZEUGENDE BUSINESSPLAN

IDEE

- Motivation
- Unterstützung
- Grobkonzept entwerfen



DER ÜBERZEUGENDE BUSINESSPLAN

PLANUNG



DER ÜBERZEUGENDE BUSINESSPLAN

MARKTRECHERCHE

- Zielgruppen
- Wettbewerb
- Branchenentwicklung

*ZUERST ANALYSIEREN,
DANN PLANEN!*



Überlegen Sie, welche Informationen Sie über den Markt benötigen!

Wichtig ist, dass Sie sich im Vorfeld genau überlegen, welche Fragen Sie beantwortet haben müssen, um Entscheidungen treffen und handeln zu können.



Überlegen Sie, woher Sie diese Informationen beziehen können!

Achten Sie bitte darauf, dass die recherchierten Informationen von neutralen und seriösen Quellen stammen!



Werten Sie die Informationen aus!

Informationen zu sammeln reicht allein nicht aus. Sie müssen ein begründetes Fazit und Ergebnis für sich daraus ableiten können.



Treffen Sie Ihre Entscheidungen!

Eine Marktanalyse wird nicht zum Selbstzweck gemacht. Die gesammelten Ergebnisse sollen helfen, Entscheidungen herbeizuführen z.B. zum Angebot

DER ÜBERZEUGENDE BUSINESSPLAN

MARKETING

- Branchenüblich
- Aktionsplan
- Werbemittel

*ZUERST ANALYSIEREN,
DANN PLANEN!*



DER ÜBERZEUGENDE BUSINESSPLAN

FINANZIERUNG

• Kapitalbedarf	Beispiel: 30.000 €	
• Finanzierungsmittel	35.000 €	Gründungskosten & Anlauf & Invest privates Vermögen + Fremdkapital

	5.000 €	
• Betriebliche Kosten	14.400 € +	(1.200 € / Monat)
• Private Kosten	22.800 €	(1.900 € / Monat)

• Mindestumsatz	37.200 €	: 12 Monate = 3.100 € / Monat
• Rentabilitätsvorschau	40.000 € -	Umsatz im 1. Jahr
	14.400 €	Betriebliche Kosten

	25.600 €	Gewinn vor Steuern
• Liquiditätsplan		

DER ÜBERZEUGENDE BUSINESSPLAN

BUSINESSPLAN

- Gründerin / Qualifikation
- Motivation
- Angebot
- Zielgruppe
- Kundennutzen
- Branche / Markt
- Wettbewerb
- Marketing / Vertrieb
- Rechtsform / Organisation
- Finanzierung
- Chancen / Risiken



DER ÜBERZEUGENDE BUSINESSPLAN

WOZU?

Für Sie selbst

- Marktchancen ausloten
- Tragfähigkeit prüfen
- Chancen und Risiken aufzeigen / bewerten

Für Dritte

- Geschäftsidee vorstellen
- Von Tragfähigkeit überzeugen
- Unternehmerisches Denken aufzeigen

DER ÜBERZEUGENDE BUSINESSPLAN

STOLPERSTEINE

- KundInnen nicht finden
- Trends und Entwicklungen am Markt falsch einschätzen
- Geld verlieren
- sich überfordern
- Freundinnen verlieren, Partnerschaft / Familie belasten
- Gründerinnen wollen „Alleskönnerinnen“ sein
- Selbstzweifel „War meine Entscheidung richtig?“
- Keine zügige Rechnungsstellung
- Unterschätzen der benötigten Anlaufphase

DER ÜBERZEUGENDE BUSINESSPLAN

KONTAKT

hannoverimpuls GmbH

Gründerinnen-Consult

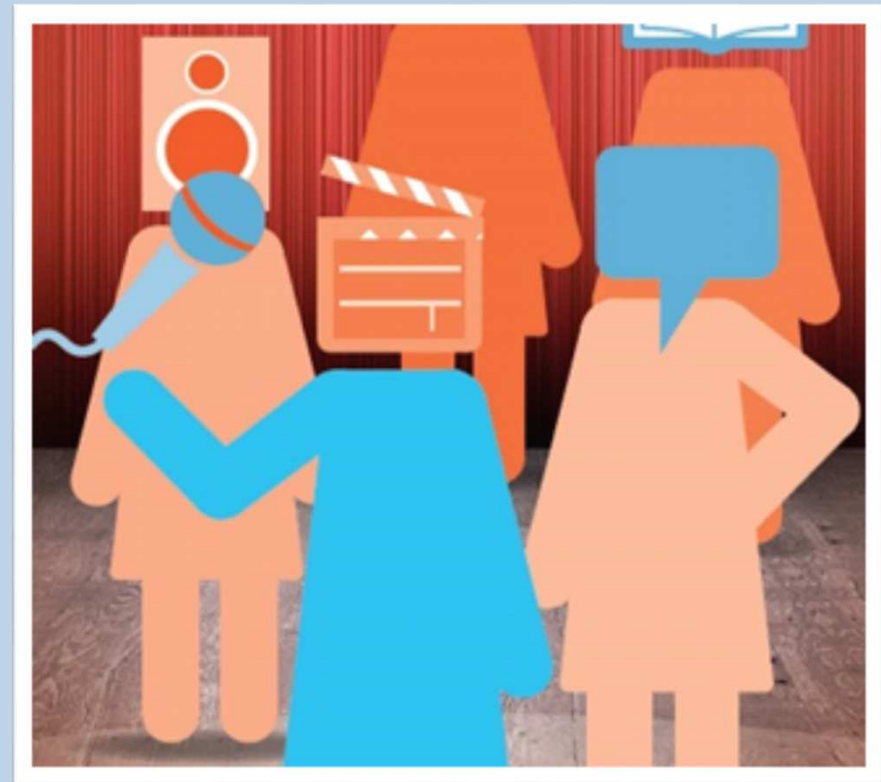
Martina Reuschel

Hohe Str. 11

30449 Hannover

www.gruenderinnenconsult.de

www.hannover.de



hannoverimpuls

Innovativste

Wirtschaftsförderung

