

Businessplan

für Gründungszuschuss, Einstiegsgeld- und andere Existenzgründer

Bearbeitet von
DR. Andreas Lutz

5., überarbeitete Auflage 2014. Buch. 168 S. Kartoniert

ISBN 978 3 7093 0551 5

Format (B x L): 14,5 x 21 cm

Gewicht: 240 g

[Wirtschaft > Management > Unternehmensgründung](#)

Zu [Leseprobe](#)

schnell und portofrei erhältlich bei


DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung [beck-shop.de](#) ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

INHALT

Vorwort	7
Kapitel 1: Basiswissen zur Förderung	9
Gründungszuschuss und Einstiegsgeld	10
Wer hat Anspruch auf Förderung?	12
Fachkundige Stellungnahme	13
Fallstricke	14
Ausgaben für Renten-, Kranken- und Pflegeversicherung.....	15
Das richtige Timing	17
Vor der Gründung aktiv werden	20
Kapitel 2: Finden Sie die passende Geschäftsidee	25
Was macht eine gute Geschäftsidee aus?	26
Wann sollten Sie einen Neuanfang wagen?	27
Gute Geschäftsideen übernehmen	30
Über den richtigen Umgang mit Ideen	34
Kapitel 3: Vom Geschäftsmodell über Preis- und Akquisitionsstrategie zur Umsatzplanung	37
Welches Geschäftsmodell liegt Ihrer Idee zugrunde?	38
So bestimmen Sie Ihren Marktpreis	42
Akquisitionsstrategie: So erreichen Sie Ihr Mengenziel	46
So gelangen Sie zur Umsatzplanung	52
Kapitel 4: Stellen Sie Ihr Geschäftsmodell auf die Probe	57
Der Elevator Pitch – Ihr Schlüssel zum Verkaufserfolg	58
Befragen Sie Ihre Kunden, um Ihre Erfolgchancen zu verbessern	60
Bauen Sie einen Prototypen – und setzen Sie ihn der Realität aus	66
So stellen Sie Ihre Akquisemaßnahmen auf den Prüfstand	68
Kapitel 5: Der direkte Weg zum Businessplan	71
Welche formalen Aspekte sind zu beachten?	72
Schnell zum ersten Wurf	74
Recherche und Überarbeitung	78

Zeitplan: vom ersten Wurf zum fertigen Businessplan	84
Schreiben und schreiben lassen	87

Kapitel 6: Der Textteil: Diese Fragen muss Ihr Businessplan beantworten

Aufbau des Textteils	89
Das Deckblatt	90
Inhaltsverzeichnis	91
Executive Summary	92
Unternehmen und Produkte	92
Persönliche Eignung	94
Ihre Zielgruppen	96
Der Markt	98
Der Wettbewerb	100
Kundennutzen und Positionierung	101
Vertrieb und Kommunikation	103
Abläufe und Organisation	105
Zukunftsperspektiven	107
Anhang/Anlagen	108
	109

Kapitel 7: Der Zahlenteil: Kosten, Umsatz und Gewinn

Die Teilpläne	113
Ihre Messlatte: der kalkulatorische Unternehmerlohn	114
Die Planung der Kosten	114
Von der Kostenplanung zur Gewinnermittlung	122
Liquiditätsplan und nötige Finanzierungsmittel	139
	142

Kapitel 8: Ihr Businessplan auf dem Prüfstand

Ablehnungsgrund Vermittelbarkeit	149
Ablehnungsgrund Eigenmittel	150
Ablehnungsgrund mangelnder Förderbedarf	150
Ablehnungsgrund mangelnde Tragfähigkeit	152
Die gravierendsten Fehler im Textteil des Businessplans	152
Die häufigsten Fehler im Zahlenteil des Businessplans	153
Andere Ablehnungsgründe bei der Prüfung durch die Arbeitsagentur	154
Reichen Sie Ihren Businessplan bei der Arbeitsagentur ein	157
Mehr als ein Buch: weitere Serviceleistungen	158
Stichwortverzeichnis	161
	167