

S wie Selbstständig



Selbstständig machen - diese Fragen solltest du dir stellen!

GESCHÄFTSIDEE

1. **Persönliche Stärken & Motivation**

Was ist mein Hauptmotiv für eine Selbstständigkeit?

Was ist mein „Warum“?

Wie soll meine berufliche Zukunft aussehen, was ist mein Ziel?

Was macht mir Spaß?

Was ist meine Leidenschaft, für was brenne ich?

Welche Talente und Fähigkeiten habe ich?

Welches sind meine Stärken?

Welches sind meine Defizite?

Welches Wissen oder Können habe ich, was andere nicht haben?

Welche fachliche Qualifizierung habe ich?

Welche Branchenerfahrung habe ich?

Habe ich kaufmännische Erfahrung?

Welche Kenntnisse muss/möchte ich mir noch aneignen?

Gründest du im Team?

Welche Stärken bringen meine Teammitglieder mit?

Wie ergänzt sich das Team, welche Defizite können die Teammitglieder ausgleichen?

S wie Selbstständig

2. Geschäftsidee finden & ausarbeiten

Welche Probleme begegnen mir im Alltag, für die es noch keine adäquate Lösung gibt?

Welche Problemlöser suchen andere?

Möchte ich ein bewährtes, erfolgreiches Konzept nutzen?

Ist Franchising eine Option für mich?

Gibt es Produkte/Dienstleistungen mit ähnlichem Nutzen?

Habe ich Fähigkeiten oder Möglichkeiten, die andere nicht haben, um eine bewährte Idee aufzuwerten oder zu ändern?

Kann ich mein Produkt/meine Dienstleistung auf eine ganz neue Art und Weise anbieten?

Kann ich mein Produkt/meine Dienstleistung wesentlich günstiger (oder schneller) anbieten als andere?

Welche Kundenprobleme kann ich mit meiner Idee besser/schneller lösen, als die bereits bestehenden?

Habe ich eine komplett neue Idee, die Bestehendes revolutioniert?

Bediene ich mit meiner Geschäftsidee eine Nische?

Was bietet meine Geschäftsidee, was andere nicht bieten?

Ist meine Idee innovativ/zukunftsorientiert?

Welches Alleinstellungsmerkmal (USP) hat meine Idee?

Ist meine Geschäftsidee so gut, dass die Kunden sich von dem Bewährtem lösen?

Möchte ich ein Produkt anbieten?

Ist mein Produkt marktreif?

Kann ich auf dem Produkt eine Produktpalette/ein Sortiment aufbauen?

Gibt es genügend Lieferanten für mein Produkt?

Lässt sich meine Geschäftsidee leicht nachahmen?

Kann meine neue, innovative Idee durch Patente etc. geschützt werden?

Kann mein Produkt andere Schutzrechte verletzen?

Müssen besondere juristische oder bürokratische Hürden überwunden werden?

Zielgruppe

Wer ist die Zielgruppe für mein Produkt oder meine Dienstleistung?

Wo befindet sich meine Zielgruppe?

Wie erreiche ich meine Zielgruppe?

Was sind die Bedürfnisse meiner Zielgruppe?

Wie erziele ich das beste Ergebnis für meine Zielgruppe?

S wie Selbstständig

Markt & Mitbewerber

In welcher Branche möchte ich starten?

Besteht für meine Geschäftsidee Bedarf oder ist der Markt gesättigt?

Welche Trends kommen, was ist zukunftsfähig?

Kann ich vor allen anderen etwas ganz Besonderes anbieten?

Wie verändern sich Gesellschaft oder Märkte?

Zeichnen sich neue Gesetze ab, die ich für meine Idee nutzen kann?

Welche Probleme werden den Menschen in Zukunft begegnen, die ich mit meiner Idee lösen könnte?

Bin ich der einzige Anbieter mit dieser Geschäftsidee?

Wer sind meine Mitbewerber?

Wie grenze ich mich von meinen Mitbewerbern ab?

Kann ich neue/andere Märkte erschließen als meine Mitbewerber?



- Behalte immer den Kundennutzen im Fokus!
- Beobachte den Markt und informiere dich über kommende Megatrends
- Interessiere dich dafür, was "draußen" passiert
- Verfolge einschlägige Magazine, die Startup-Szene und Innovatoren
- Geschäftsideen kann man auch kaufen: Über das Patentamt lässt sich vielleicht die ein oder andere Geschäftsidee entdecken. Setzt man sich mit dem Patentinhaber in Verbindung, besteht evtl. die Möglichkeit, das Patent gegen eine Gebühr zu übernehmen.

Du musst das Rad nicht neu erfinden, um dich selbstständig zu machen.

Mit einer absoluten Marktneuheit starten nur etwa 12% der Gründer.
88% übernehmen eine bewährte bzw. optimierte Geschäftsidee.

Am wichtigsten sind Leidenschaft, Wille und Durchhaltevermögen!
Sie sind dein Antrieb - ohne sie wirst du keinen Erfolg haben.

Die wichtigsten Punkte müssen geklärt sein.
Die Umsetzung sollte zeitnah folgen. **Komm ins TUN!**