

Der Erfolg beginnt
vor der Gründung

Das Geschäftsmodell



40%

aller deutschen Firmen gehen
in den ersten 5 Jahren pleite.



Quelle: Business Punk 01/2013

Der Startup-Navigator
Sicher & erfolgreich gründen





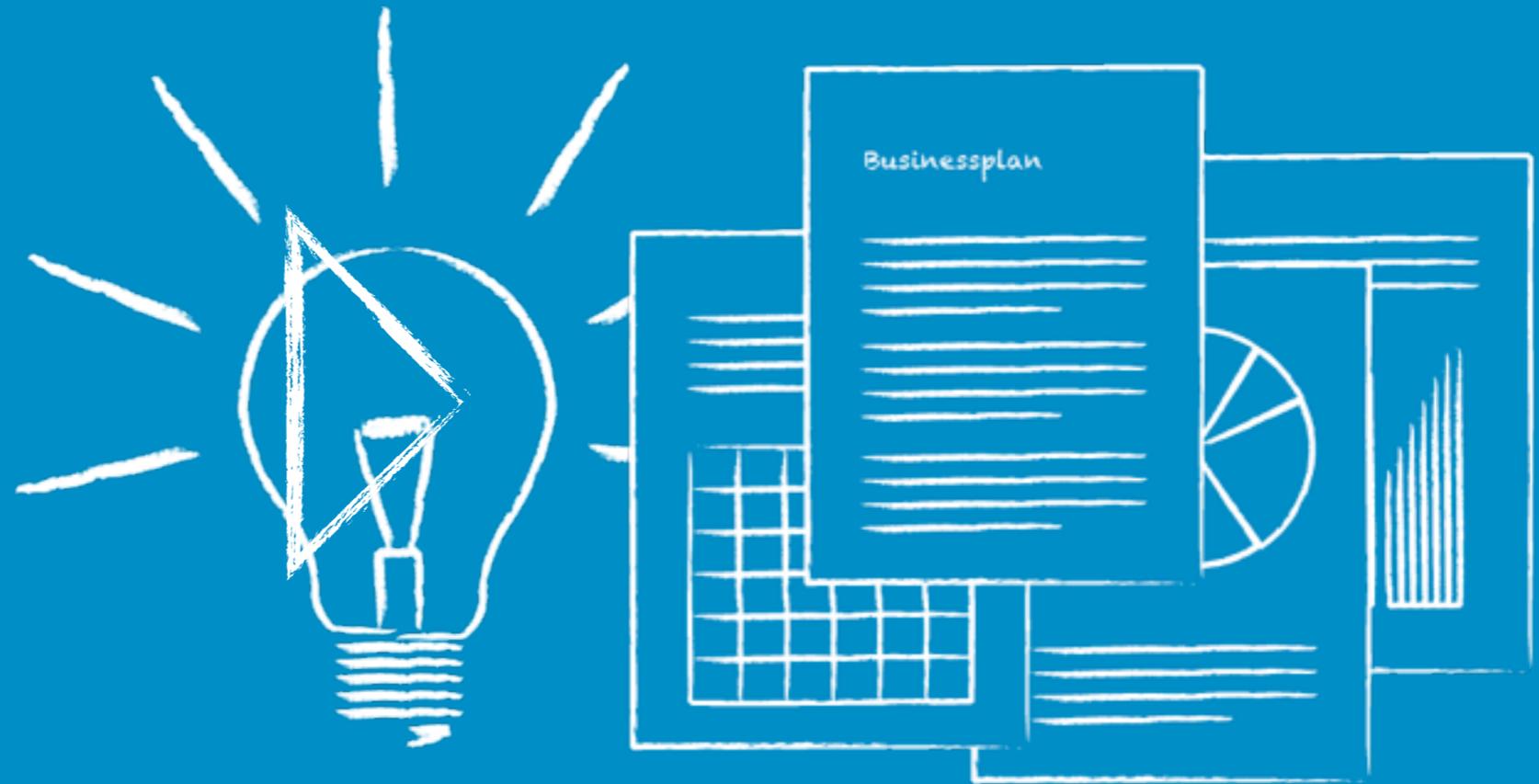
Ich bin nicht
10.000-mal
gescheitert.

Ich habe erfolgreich
10.000 Varianten
entdeckt, die nicht
funktionieren.

Thomas Alva Edison

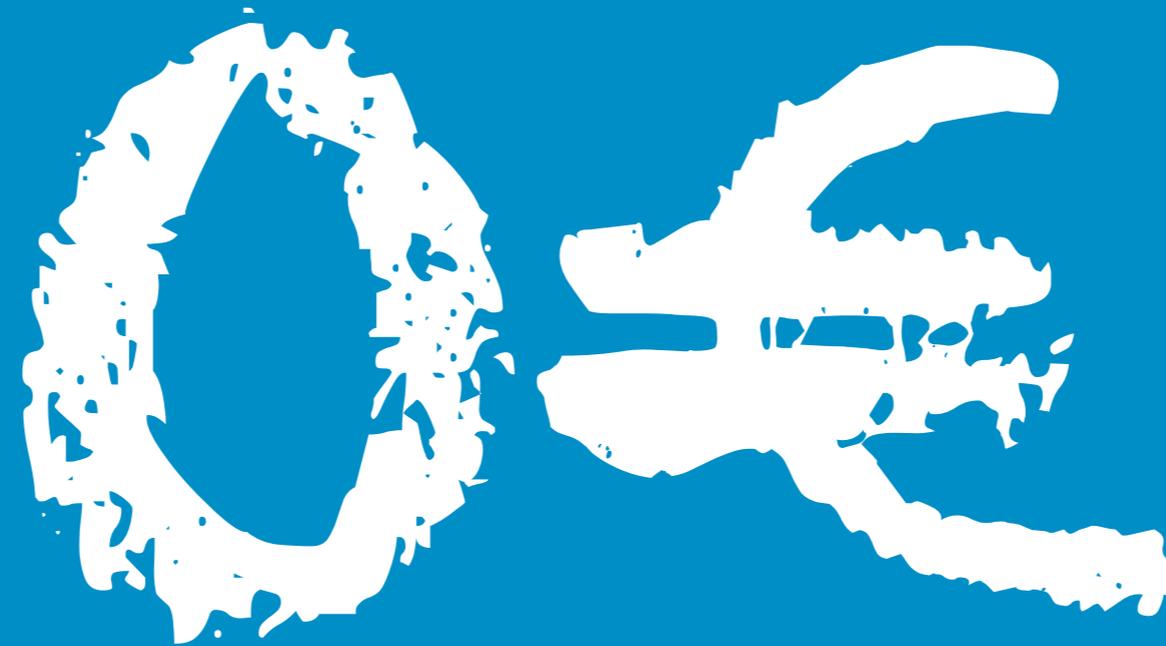
Erfinder des Telegrafens, Glühbirne, uvm.







TOP SECRET



Wert der puren Idee





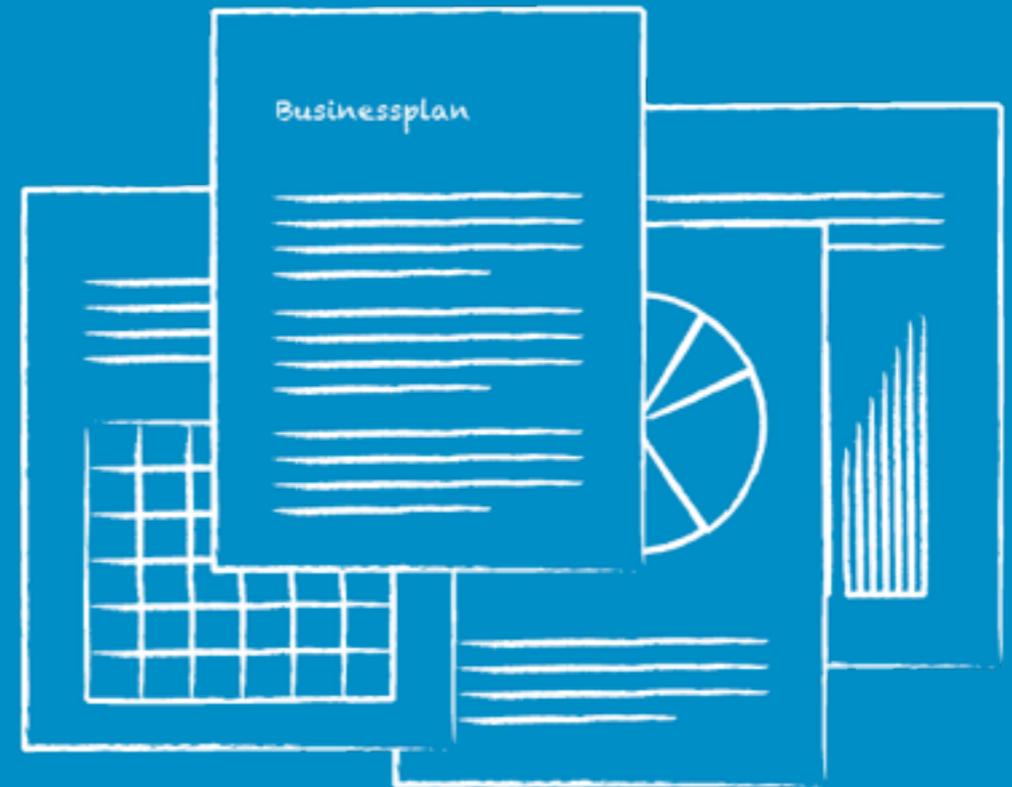
„No business plan
survives first
customer contact“

Steve G. Blank

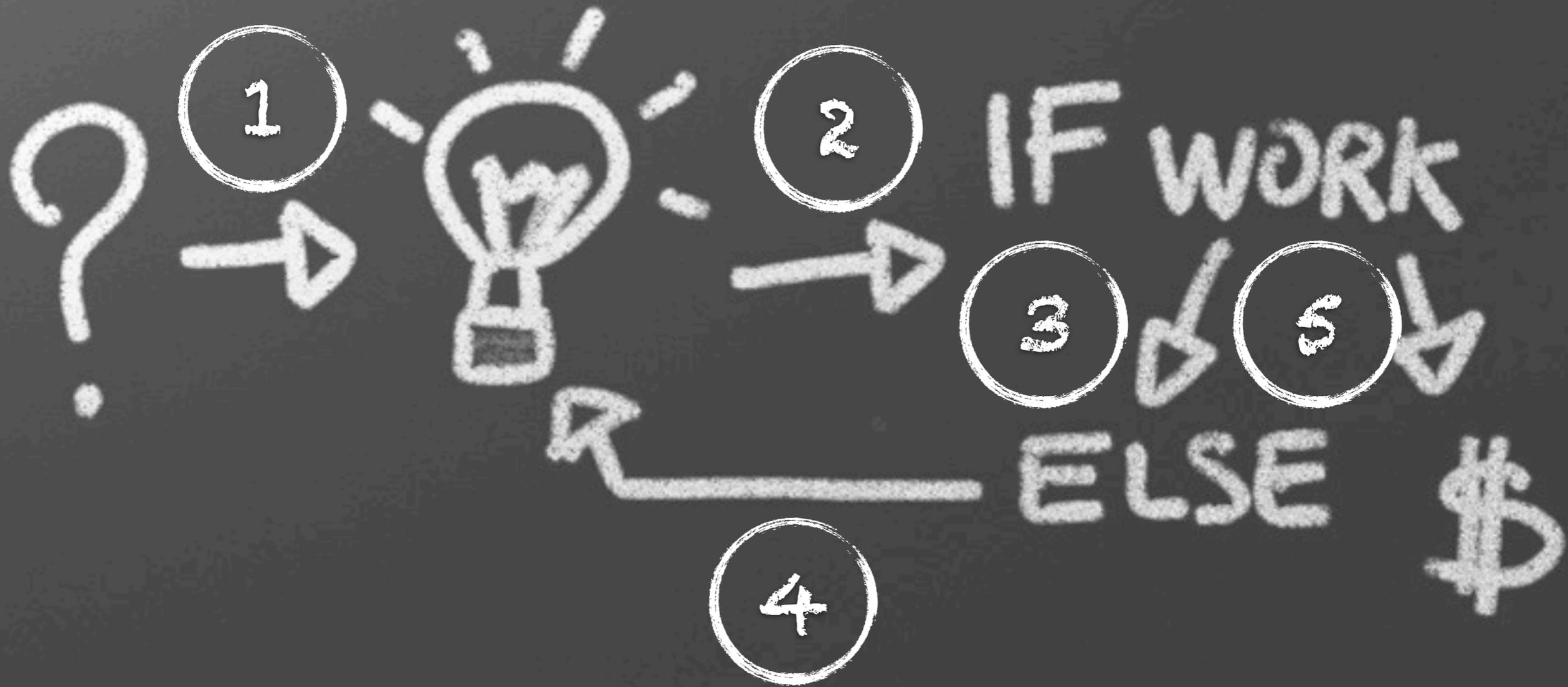
Serial Founder, Professor UC Berkeley



Annahmen



BUSINESS-PLAN



Ein **Geschäftsmodell** beschreibt die logische Funktionsweise wie ein Unternehmen Gewinne erwirtschaftet.

Ein **Geschäftsplan** beschreibt...
Gegebenheiten und Maßnahmen, die zur Erreichung einer bestimmten Zielsetzung notwendig und geplant sind.



Aufgabe

- Zählen Sie stichpunktartig die Probleme potenzieller Kunden auf!
- Ordnen Sie diese Probleme nach ihrer Dringlichkeit!
- Nennen Sie Alternativen, die potenzielle Kunden bereits ansatzweise nutzen, um ihre Probleme zu lösen!



Welche Probleme
lösen wir...

Welchen Nutzen
wir schaffen...

Für wen wir
das alles
machen...

Wie sieht unsere
Lösung aus...

Wie wir Kunden
binden...



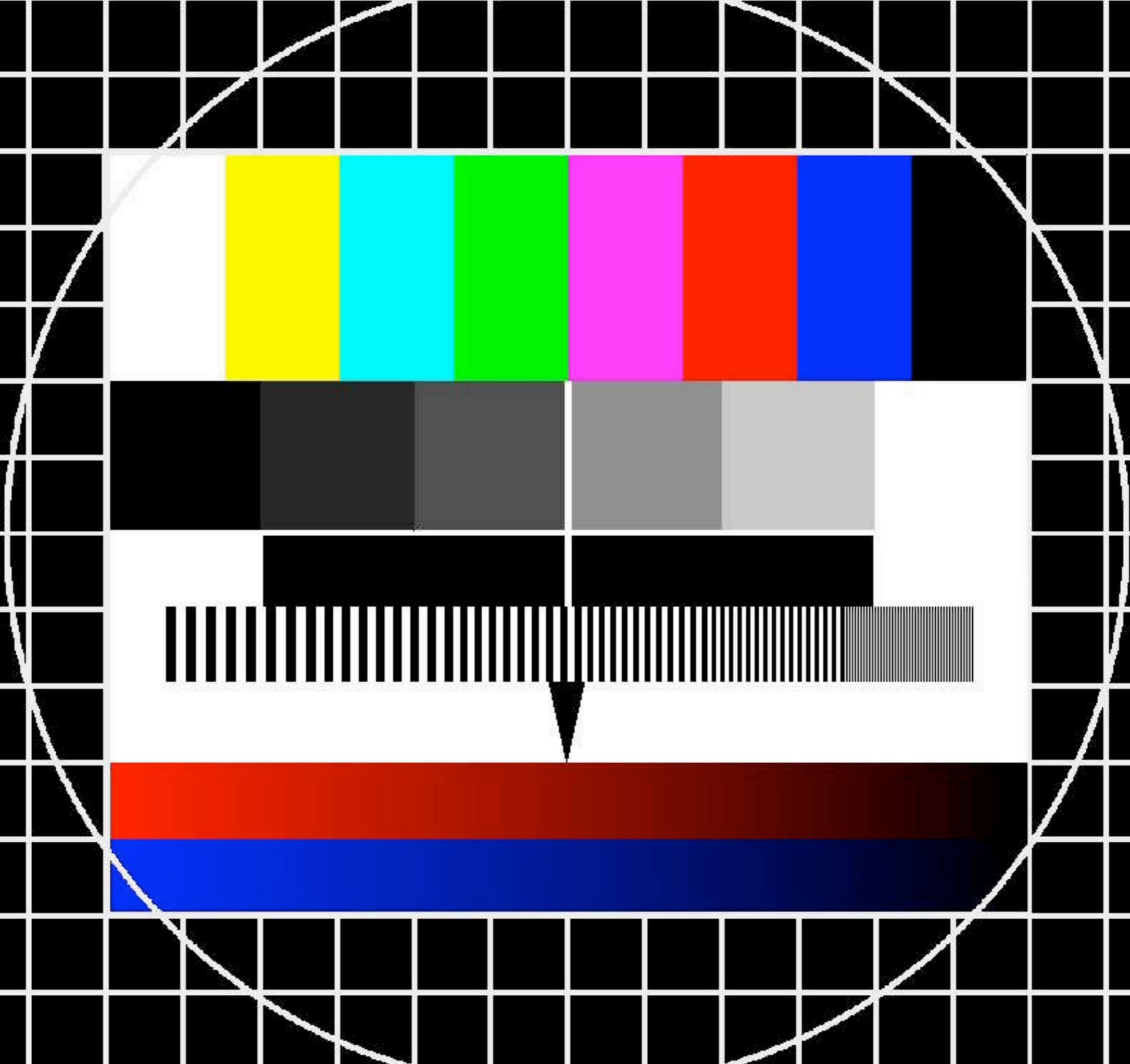
Was das alles
kostet...

Wie wir es
vermitteln...

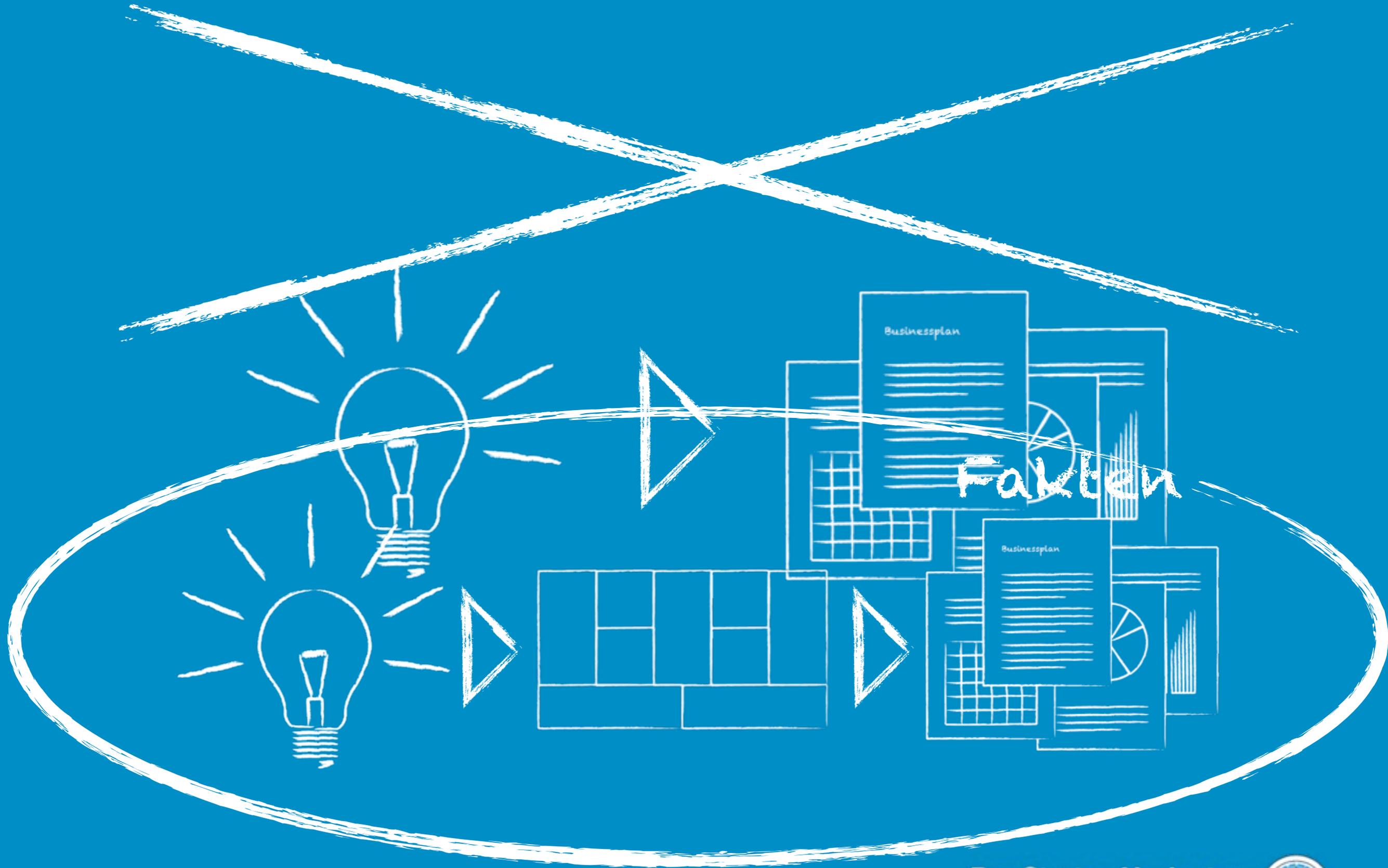
Wieviel wir wie
einnehmen...

Wie ist unser
grosser Vorteil...





Annahmen



Erweiterung meines Geschäftsmodells

- Unverbindliches Interview über spezielle Problemstellung bei Existenzgründern
- Dauer: 15-20 Minuten
- Ort: Telefon, Skype, Treffen
- Einblick in Methodik
- Kleine Aufmerksamkeit
- Kein Verkauf von Leistungen!





<http://facebook.startupnavigator.de>

