

BEWERBUNG

Name, Vorname
(Hauptansprechpartner:in)

Adresse

Teilnahme an der Kategorie (Bitte ankreuzen)

Unternehmensname

Gründungsort/aktueller Sitz

Gründungsjahr

E-Mail-Adresse

GESCHÄFTSIDE

Die Geschäftsidee oder Vorstellung ist die Grundlage eines guten Geschäftsmodelles. Sie bildet das Fundament für einen Businessplan. Basierend auf der Geschäftsidee entwickelst Du das detaillierte Dienstleistungs- oder Produktangebot. Die Geschäftsidee soll zeigen, wie Dein Geschäftsmodell funktioniert, wie es sich vom Angebot der Wettbewerber unterscheidet und was Deine Idee ausmacht. Erklärt kurz und knapp, so dass es auch für fachfremde Personen gut nachzuvollziehen ist, wie Dein Modell aussieht.

Was ist Deine Idee?

Was sind die Vertriebskanäle?

Wie wird die Idee oder das Produkt präsentiert? (Marketing)

Wo sind die Stärken und Chancen? (SWOT-Analyse)

KUNDENNUTZEN

Jede Idee oder jedes Produkt erfüllt eine Aufgabe: es hat einen Grundnutzen. Doch wieso greift die Kundschaft genau zu Deinem Produkt/Idee? Welcher Zweck wird erfüllt? Welche Probleme gelöst? Welche Kundenbedürfnisse werden befriedigt?

Kundennutzen: Preis

Kundennutzen: Qualität

Kundennutzen: Service

USP = ALLEINSTELLUNGSMERKMAL

Es gibt viele gute Ideen, doch was hebt Deine Idee von der Konkurrenz ab. Wieso entscheidet sich der Kunde*in genau für Deine Idee/Produkt.

Was macht Deine Idee/Produkt so besonders/einzigartig?

Was ist der Auslöser dafür, dass sich die Kundschaft für Dein Idee/Produkt entscheidet und sich bewusst gegen die Konkurrenz entscheidet?

KONKURRENZ/MARKTUMFELD

Da selten komplett neue Ideen entwickelt werden und es immer Alternativen gibt, herrscht ein ständiger Konkurrenzkampf. Daher ist es sehr wichtig, dass Du die Marktentwicklung und das Kaufverhalten im Auge behältst. Wie kannst Du Dich in diesem Wettbewerb halten und womöglich zum größten Konkurrenten werden?

Wer ist Deine Konkurrenz?

Was bietet Sie an?

Wie kann ich meine Kunden halten und Neukunden dazugewinnen?

KUNDSCHAFT

Kundschaft gibt es viele, doch welche möchtest Du ansprechen und gewinnen?

Welche Zielgruppe möchtest Du mit Deiner Idee/Produkt ansprechen?

Privatkund*innen oder Geschäftskund*innen?

Wer möchte in Deine Idee/Produkt investieren/dafür bezahlen?

Wie, wo, wann und wie oft wird es genutzt?

GESCHÄFTSMODELL

In einem Finanzplan werden die Einnahmen und Ausgaben gegenübergestellt, er gibt Aufschluss darüber, ob sich Dein Vorhaben wirtschaftlich lohnt. Können Deine Ausgaben durch die Einnahmen gedeckt werden?

Wie hoch sind Deine Produktionskosten?

Welche zusätzlichen Kosten müssen noch einkalkuliert werden?

Was sind die erwarteten Verkaufszahlen?

Wird verkauft/verliehen oder geleast?

Welche Preisstrategie wird verfolgt? (Niedrigpreisstrategie/Hochpreisstrategie)

Vielen Dank für Deine Bewerbung!