

GRÜNDERKOMPASS 16PLUS

KURZCHECK

von Ernst Mennesclo

Ihre erste Standortbestimmung für eine tragfähige Gründung

Name: _____ Geschäftsidee:

Datum: _____

Orientierung vor Aktionismus.

Warum dieser Kurzcheck?

Eine gute Geschäftsidee allein reicht nicht. Für eine tragfähige Gründung müssen die eigenen Kompetenzen, die strategische Ausrichtung, die passende Zielgruppe, der Kundennutzen sowie der Weg zu Kunden und Aufträgen zusammenpassen.

Viele Gründer beschäftigen sich gleichzeitig mit Geschäftsidee, Finanzierung, Werbung, Formalitäten und Kundengewinnung. Häufig fehlt dabei weniger der Einsatz als der Überblick über Zusammenhänge, Reihenfolge und die passenden Strategien. Der Kurzcheck hilft Ihnen, diese Punkte sichtbar zu machen.

Was bringt Ihnen der Kurzcheck konkret?

- Sie erkennen, welche Grundlagen bereits gut vorbereitet sind.
- Sie sehen, wo noch Unsicherheiten, Lücken oder offene Entscheidungen bestehen.
- Sie erkennen, welche Themen zuerst geklärt werden sollten.
- Sie vermeiden unnötige Umwege, Zeitverluste und Fehlentscheidungen.
- Sie schaffen eine bessere Grundlage für die nächsten Schritte Ihrer Gründung.

Für wen ist der Kurzcheck gedacht?

Für Menschen mit einer ersten Geschäftsidee, Gründer in der konkreten Vorbereitung sowie bereits gestartete Gründer, die prüfen möchten, ob wichtige Grundlagen ausreichend geklärt sind. Besonders hilfreich ist der Kurzcheck, wenn viele Themen gleichzeitig zu bearbeiten sind und die richtige Reihenfolge noch nicht eindeutig ist.

Strategische Grundlage für Ihren Businessplan

Der Gründerkompass 16Plus – Kurzcheck bildet eine wichtige strategische Grundlage für die Entwicklung eines professionellen Businessplans und eines tragfähigen Unternehmens. Er hilft, zentrale Fragen zu Kompetenzen, Positionierung, Zielgruppe, Kundennutzen, Marktbearbeitung und Unternehmensentwicklung frühzeitig zu klären.

Ein vollständiger Businessplan umfasst darüber hinaus weitere Themen. Abhängig vom Gründungsvorhaben gehören dazu beispielsweise Finanzierung, Kapitalbedarf, Rentabilität, Liquidität, Rechtsform, Steuern, Versicherungen, Genehmigungen und weitere individuelle Gründungsfragen.

So arbeiten Sie mit dem Kurzcheck

Nehmen Sie sich einige Minuten Zeit und beantworten Sie jede Frage so ehrlich wie möglich. Entscheidend ist nicht, was theoretisch richtig wäre, sondern wie Ihre Situation heute tatsächlich aussieht.

Ihre Bewertung

☐ trifft zu ☐ trifft teilweise zu ☐ trifft nicht zu ☐ noch nicht beurteilbar

Drei Schritte zu Ihrer ersten Standortbestimmung

Schritt 1 – Standort bestimmen

Bewerten Sie die einzelnen Aussagen ohne lange zu überlegen. Ihre erste ehrliche Einschätzung ist meist aussagekräftiger als eine „schöne“ Antwort.

Schritt 2 – Handlungsbedarf erkennen

Achten Sie besonders auf alle Aussagen, die Sie mit „trifft teilweise zu“, „trifft nicht zu“ oder „noch nicht beurteilbar“ beantworten. Dort besteht Klärungsbedarf.

Schritt 3 – Fragen genauer klären

Halten Sie alle Themen fest, bei denen Sie noch Fragen haben oder mehr Klarheit benötigen. So wird sichtbar, welche Bereiche Ihrer Gründung Sie noch genauer bearbeiten sollten.

Wie geht es weiter?

Der Kurzcheck zeigt Ihnen, wo Sie stehen. Im kostenfreien Orientierungsgespräch greifen wir offene Fragen und mögliche Handlungsfelder auf. Sie erfahren, wie die Bereiche zusammenwirken und welche nächsten Schritte sich daraus für Ihre Gründung ergeben.

Der Gründerkompass 16Plus von Ernst Mennesclou zeigt Ihnen dabei den zusammenhängenden Weg von einzelnen Gründungsthemen zu einem tragfähigen Unternehmen.

Ihre persönliche Standortbestimmung

Beantworten Sie jede Frage aus Ihrer heutigen Situation heraus. Es geht nicht um eine perfekte Antwort, sondern um eine ehrliche erste Einschätzung.

Verfügen Sie über die fachlichen Kenntnisse, Qualifikationen, praktischen Erfahrungen und persönlichen Fähigkeiten, die Sie für Ihre Geschäftsidee und den Aufbau Ihres Unternehmens benötigen?

☐ trifft zu ☐ trifft teilweise zu ☐ trifft nicht zu ☐ noch nicht beurteilbar

Eigene Notiz: _____

Ist Ihnen klar, auf welches erfolversprechende Spezialgebiet oder Geschäftsfeld Sie sich konzentrieren müssen und welches Alleinstellungsmerkmal Sie dabei gegenüber Ihren Mitbewerbern auszeichnet?

☐ trifft zu ☐ trifft teilweise zu ☐ trifft nicht zu ☐ noch nicht beurteilbar

Eigene Notiz: _____

Haben Sie Ihre Zielgruppe so klar eingegrenzt, dass Sie konkret benennen können, welche Menschen oder Unternehmen von Ihren Leistungen den größten Nutzen haben?

☐ trifft zu ☐ trifft teilweise zu ☐ trifft nicht zu ☐ noch nicht beurteilbar

Eigene Notiz: _____

Wissen Sie, welches besonders wichtige ungelöste Problem, welcher Wunsch oder welcher Engpass Ihre Zielgruppe aktuell so stark beschäftigt, dass sie nach einer Lösung sucht?

☐ trifft zu ☐ trifft teilweise zu ☐ trifft nicht zu ☐ noch nicht beurteilbar

Eigene Notiz: _____

Bietet Ihre Leistung eine Lösung, die den entscheidenden Engpass Ihrer Zielgruppe spürbar besser löst und sich gegenüber bestehenden Lösungen erkennbar unterscheidet?

☐ trifft zu ☐ trifft teilweise zu ☐ trifft nicht zu ☐ noch nicht beurteilbar

Eigene Notiz: _____

Ist Ihnen klar, welche Leistungen und Kompetenzen Sie selbst abdecken müssen und wo geeignete Kooperationspartner Ihre Lösung für den Kunden sinnvoll ergänzen können?

☐ trifft zu ☐ trifft teilweise zu ☐ trifft nicht zu ☐ noch nicht beurteilbar

Eigene Notiz: _____

Ist Ihnen bewusst, welches grundlegende und langfristig bestehende Bedürfnis Ihrer Kunden hinter dem unmittelbaren Wunsch nach Ihrer Leistung steht?

☐ trifft zu ☐ trifft teilweise zu ☐ trifft nicht zu ☐ noch nicht beurteilbar

Eigene Notiz: _____

Können Sie konkret benennen, welchen spürbaren Nutzen Ihr Kunde durch Ihre Leistung erhält und wodurch Sie seine Erwartungen zusätzlich übertreffen oder Begeisterung auslösen können?

☐ trifft zu ☐ trifft teilweise zu ☐ trifft nicht zu ☐ noch nicht beurteilbar

Eigene Notiz: _____

Ist festgelegt, mit welcher verständlichen Nutzenbotschaft und über welche geeigneten Wege Sie Ihre Zielgruppe erreichen und auf Ihre Leistung aufmerksam machen?

☐ trifft zu ☐ trifft teilweise zu ☐ trifft nicht zu ☐ noch nicht beurteilbar

Eigene Notiz: _____

Haben Sie einen konkreten und regelmäßig umsetzbaren Weg festgelegt, wie Sie passende Interessenten finden, ansprechen und zu einem ersten persönlichen Kontakt bewegen?

☐ trifft zu ☐ trifft teilweise zu ☐ trifft nicht zu ☐ noch nicht beurteilbar

Eigene Notiz: _____

Sind Sie darauf vorbereitet, im Kundengespräch den tatsächlichen Bedarf und die Kaufmotive zu erkennen, Ihren Nutzen überzeugend darzustellen und sicher auf Fragen oder Einwände zu reagieren?

☐ trifft zu ☐ trifft teilweise zu ☐ trifft nicht zu ☐ noch nicht beurteilbar

Eigene Notiz: _____

Können Sie Ihre Angebote so gestalten, dass der Kunde seine gewünschte Lösung, den konkreten Nutzen, die Leistungen und den Preis klar erkennt und eine Entscheidung treffen kann?

☐ trifft zu ☐ trifft teilweise zu ☐ trifft nicht zu ☐ noch nicht beurteilbar

Eigene Notiz: _____

Ist Ihnen klar, wie Sie Kaufsignale erkennen, Angebote gezielt nachfassen und aus dem Interesse eines Kunden einen verbindlichen Auftrag entwickeln?

☐ trifft zu ☐ trifft teilweise zu ☐ trifft nicht zu ☐ noch nicht beurteilbar

Eigene Notiz: _____

Haben Sie festgelegt, wie Sie Ihre Kunden auch nach dem Auftrag betreuen, ihre Zufriedenheit erkennen und die Geschäftsbeziehung aktiv weiterentwickeln?

☐ trifft zu ☐ trifft teilweise zu ☐ trifft nicht zu ☐ noch nicht beurteilbar

Eigene Notiz: _____

Haben Sie einen konkreten Weg vorgesehen, wie aus zufriedenen Erstkunden Folgeaufträge, Stammkunden und aktive Empfehlungen entstehen können?

☐ trifft zu ☐ trifft teilweise zu ☐ trifft nicht zu ☐ noch nicht beurteilbar

Eigene Notiz: _____

Liegen Ihnen die entscheidenden Zahlen, Ergebnisse und Informationen vor, mit denen Sie regelmäßig erkennen können, ob Ihr Unternehmen wirtschaftlich funktioniert und wo Sie rechtzeitig gegensteuern müssen?

☐ trifft zu ☐ trifft teilweise zu ☐ trifft nicht zu ☐ noch nicht beurteilbar

Eigene Notiz: _____

Ihre offenen Punkte und Fragen

- Welche Antworten möchten Sie genauer klären?
- Welche Fragen sind offen geblieben?
- Welche Themen möchten Sie im persönlichen Orientierungsgespräch vertiefen?

Ihr nächster Schritt

Senden Sie Ihren ausgefüllten Gründerkompass 16Plus – Kurzcheck jetzt zurück und vereinbaren Sie Ihr kostenfreies Orientierungsgespräch.

Wir besprechen gemeinsam, welche Themen für Ihre Gründung genauer geklärt werden sollten, welche Zusammenhänge wichtig sind und welche nächsten Schritte sich daraus ergeben.

Kurzcheck ausfüllen – speichern – zurücksenden –

Orientierungsgespräch vereinbaren.

Ernst Mennesclou

Gründungs- und Strategieberatung

Telefon: 0172 353 10 17

E-Mail: ernst@mennesclou.de