

DEIN GRÜNDUNGS-CHECK

#hei.

NUTZE DIESES SPIELFELD UND MACH AUS DEINER IDEE EIN ANGEBOT, DAS MENSCHEN WIRKLICH BRAUCHEN!

PROBLEM

Welche Probleme hat deine Zielgruppe?

Beschreibe 1-3 Dinge, die deine Zielgruppe heute Zeit, Geld oder Nerven kosten.

1

LÖSUNG

Wie hilft dein Angebot konkret?

Beschreibe die einfachste Lösung, mit der du starten kannst.

4

ALLEIN-STELLUNGS-MERKMAL

Warum gerade du?

Werde konkret: Warum entscheiden sich die Menschen für dich und nicht für andere?

3

VORSPRUNG

Welchen Wettbewerbsvorsprung hast du?

Mit welchen vorteilhaften Rahmenbedingungen startest du in dein Business?

9

ZIELGRUPPE

Wer hat dieses Problem wirklich?

Beschreibe deine Zielgruppe so konkret, dass man sie sich bildlich vorstellen kann.

2

KENNZAHLEN

Woran merkst du, dass deine Idee funktioniert?

Bestimme 2-3 Zahlen, mit denen du deinen Erfolg messen kannst!

8

KANÄLE

Wo erreichst du deine Zielgruppe?

Wähle wenige, passende Kanäle, die du realistisch bespielen kannst.

5

KOSTEN

Was brauchst du wirklich, um loszulegen?

Liste die wichtigsten Kostenpunkte auf.

6

EINNAHMEN

Wofür bezahlt dich deine Zielgruppe?

Beschreibe deine wichtigsten Einnahmequellen.

7