

Schnellstart Business Plan



Dieser Schnellstart-Businessplan hilft dir zu mehr Klarheit. Du wirst Fragen haben, du wirst Antworten finden. Und bevor du es verstehst, wirst du schon mittendrin sein. Du wirst Geld verdienen mit dem was du liebst.

1. Stufe - Deine Grundlage

► 1. Definiere dein WARUM

Warum machst du das? Warum ist es wichtig für dich?

Du musst dein WARUM verstehen. Dein Warum ist deine Motivation, dein Antrieb dein Motor.

► 2. Setze deine Ziele

Setze Ziele für dein Geschäft. Die Ziele müssen sehr spezifisch sein, sie müssen messbar, sowie ein Zeitlimit haben.

- spezifisch
- messbar
- Zeitlimit

2. Stufe - Entwickle es zu deinem Geschäft

► 3. Arbeite mit deinen STÄRKEN

Du wirst am meisten Erfolg haben, wenn du mit deinen Stärken arbeitest. Worin bist du gut? Was machst du gerne? Was könntest du den ganzen Tag tun? Darin musst du besser werden. Dinge die du nicht gerne machst oder was dir schwer fällt wirst du outsourcen. (vergeben)

► 4. Habe einen Plan für dein GELD

Der Unterschied zwischen einem Hobby und einem Geschäft ist, dass dir ein Geschäft Geld bringt während dich ein Hobby Geld kostet. Es ist wichtig, dass du diesen Unterschied kennst. Wieviel Geld kannst du und möchtest du in dein Geschäft investieren?

► 5. Habe einen Plan für deine ZEIT

Hier definierst du deine Ziele. Wie kannst du deine Ziele mit deiner Zeit umsetzen. Wieviele Stunden kannst du pro Woche in dein Geschäft investieren? Diese Stunden musst du dir im Voraus planen und einhalten. Sonst wirst du nicht von einem Hobby ins Geschäft wechseln. Ein Geschäft braucht dementsprechend die Stunden dazu. Überlege dir, wie du dies umsetzen kannst. Dein Geschäft wird schneller wachsen umso mehr Zeit du einbringen kannst.

3. Stufe - Werde Betriebsbereit

► 6. Wie funktioniert deine LOGISTIK

Wie wirst du die Bestellungen erfüllen? Welche Prozesse benötigst du dafür? Denke dich ganz durch deine Abläufe. Eine Bestellung kommt herein, was passiert dann, was passiert wenn 50 Bestellungen herein kommen? Sei effizient.

► 7. Was ist die PLATTFORM von deinem Geschäft

Definiere eine Plattform auf der dein Geschäft laufen wird. Ist das via Internet-Online zb auf Etsy, Dawanda, Amazon oder mit einem eigenem Blog, eigenem Shop, eigener Webseite etc. Oder Offline in einem Ladengeschäft, bei dir zu Hause oder auf Kundenbesuch. Entscheide dich für das Einfache, mit tiefen Fixkosten.

► 8. Was sind die RICHTLINIEN in deinem Geschäft

Setze und definiere dir ab dem ersten Tag deine Richtlinien. Was passiert wenn der Kunde kein gefallen daran hat, wenn etwas kaputt geht, wenn der Kunde nicht bezahlt etc. Überlege dir Dinge welche schwierige Kunden haben könnten. Erstelle ein FAQ für dein Geschäft und bringe diese Situationen in deine Unterlagen oder Webseite mit ein. So verhinderst du Schwierigkeiten von Anfang an und Schwierigkeiten werden auftreten, ganz bestimmt. Also sei vorbereitet.

4. Stufe - Zeig dich

► 9. Für was willst du WAHRGENOMMEN werden

Das ist deine Marke, dein Branding. Das beinhaltet dein Aussehen, deinen Ton, wie du dich geben möchtest. Starte Brainstorming mit Adjektiven wie: luxuriös, natürlich, wichtig, neutral, extravagant etc.) Danach kannst du dich nach deiner Auswahl festlegen.

► 10. Wer ist dein KUNDE

Das ist deine Hauptzielgruppe. Nicht jede Person ist ein potentieller Kunde. Du brauchst Menschen, welche das wollen was du ihnen anbietest. Welche bereit sind, deinen Preis zu bezahlen. Denke darüber nach wer diese Menschen sind, wo halten sie sich auf, wo findest du sie und dann gehe dort hin. Umso besser du deine Kunden kennst, desto einfacher kannst du dein Marketing gezielt darauf ausrichten. Weniger Aufwand und mehr Erfolg, wird die Folge sein.

CHECKLISTE - Los geht's!

Nutze diese Checkliste um dein Geschäft zu starten.

▶ 1. Definiere dein WARUM

▶ 2. Setze deine ZIELE

1. _____

2. _____

3. _____

▶ 3. Arbeite mit deinen STÄRKEN

1. _____

2. _____

▶ 4. Habe einen Plan für dein GELD

▶ **5. Habe einen Plan für deine ZEIT**

▶ **6. Wie funktioniert deine LOGISTIK**

▶ **7. Was ist die PLATTFORM von deinem Geschäft**

▶ **8. Was sind die RICHTLINIEN in deinem Geschäft**

► **9. Für was willst du WAHRGENOMMEN werden**

Liste dir 10 Adjektive auf, so willst du das mein dein Geschäft wahrnimmt.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

► **10. Wer ist dein KUNDE**
