

7 Fragen zu Ihrer Geschäftsidee

1. Besteht ein echter Bedarf?

- Wer befindet sich in meiner Zielgruppe?
- Was benötigt meine Zielgruppe?
- Warum sollte irgendjemand aus meiner potentiellen Zielgruppe mein Produkt kaufen?
- Wie groß ist meine Zielgruppe in Zahlen?
- Welche Vorteile und Nutzen hat ein Nutzer meines Produkts oder meiner Dienstleistung?

2. Kann ich mich eindeutig von den bestehenden Anbietern differenzieren und dafür Geld verlangen?

- Wer sind die bestehenden Anbieter im Markt und welche Stärken und Schwächen haben diese?
- Wie kann ich mich differenzieren?
- Wären die Teilnehmer in meiner potentiellen Zielgruppe bereit, für mein Produkt oder meine Dienstleistung zu bezahlen?
- Wenn ja, wie viel wären die Teilnehmer der Zielgruppe bereit, zu bezahlen?

3. Wie kann ich das Produkt herstellen und verkaufen bzw. meine Dienstleistung erbringen?

- Wie können Sie das Produkt oder die Dienstleistung, die hinter Ihrer Idee steckt, realisieren?
- Haben Sie ausreichende Branchenerfahrung?
- Besitzen Sie genügend kaufmännische Erfahrung, um das Geschäft zu leiten?
- Benötigen Sie fachliche Unterstützung von außen?
- Wenn ja, welche und von wem?
- Müssen Sie Nutzungsrechte kaufen?
- Welche Lieferanten benötigen Sie, um Ihr Produkt herstellen zu lassen oder Ihre Dienstleistung erbringen zu können?

4. Wie groß ist der Markt und wie sieht sein Wachstum aus?

- Wissen Sie, wie Zahl der Käufer im Gesamtmarkt ungefähr aussieht?
- Wie hoch ist der Umsatz des Gesamtmarktes?
- Wie wird sich der Markt in Zukunft umsatzmäßig weiterentwickeln?
- Kennen Sie die Gründe, warum sich der Markt wie oben beschrieben, entwickeln wird?
- Glauben Sie, dass dieser Markt eine Zukunft hat?
- Welchen Marktanteil können Sie erobern?

5. Wie viel Geld und Zeit muss investiert werden?

- Wissen Sie, wie viel Geld die Realisierung Ihrer Geschäftsidee in den nächsten 3 Jahren kosten wird?
- Können Sie sich eine Geschäftsgründung leisten?
- Wie viel Zeit müssen Sie investieren, um Ihr Geschäft eröffnen zu können?
- Wie lange würde es dauern, bis Sie am Markt sind?

6. Zahlt sich das Ganze finanziell auch aus?

- Wie hoch können Sie den Preis ungefähr ansetzen?
- Wie hoch wird Ihr jährlicher Absatz und die Einnahme ungefähr sein?
- Was wird Sie das Betreiben des Geschäfts grob kosten?
- Also übersteigen die Einnahmen die Ausgaben irgendwann?