

Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg 2010 Informationen für Teilnehmer der 2. Stufe

Am 16. März 2010 ist der Abgabetermin für die zweite Stufe des BPW 2010!

Bitte senden Sie Ihren Wettbewerbsbeitrag per Post an:

Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg
c/o Investitionsbank Berlin, 10702 Berlin

Bitte beachten Sie, dass Ihre Unterlagen am 16.03.2010 im Wettbewerbsbüro vorliegen müssen, um an der Bewertungsrunde teilnehmen zu können!

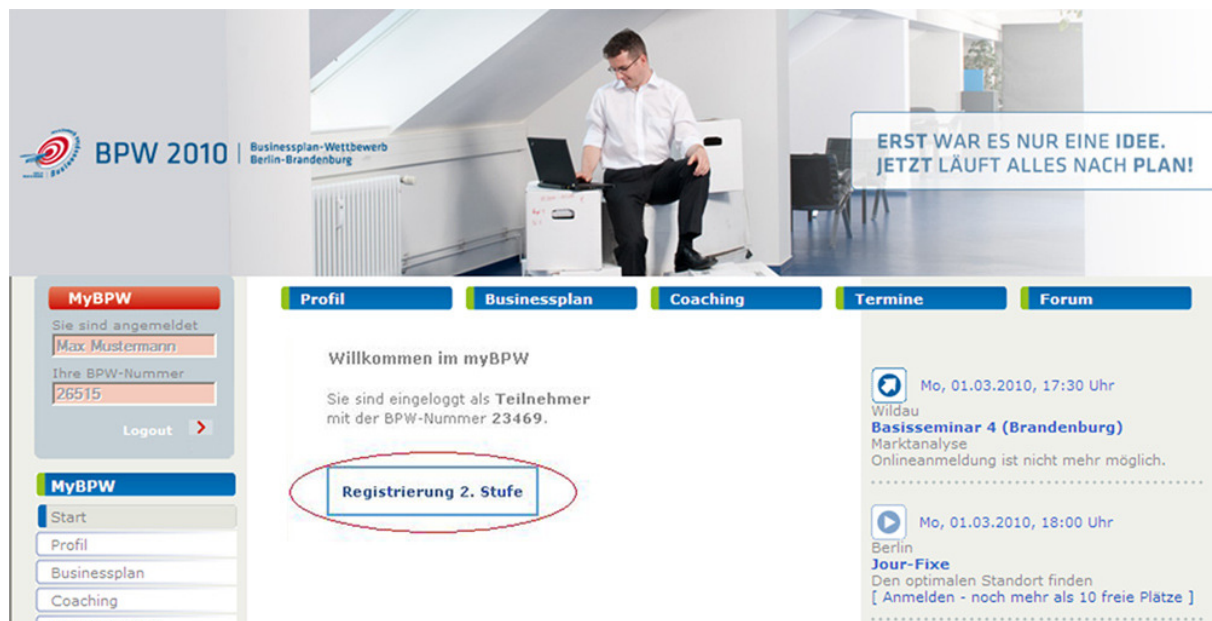
oder geben Sie ihn am 16. März 2010 persönlich ab:

- ▶ **von 09:00 bis 19:00 Uhr in unserem Wettbewerbsbüro**
in der Investitionsbank Berlin, Eingang Regensburger Straße 23, 10719 Berlin
- ▶ **oder von 19:00 bis 24:00 Uhr im Laden 4,**
in der Investitionsbank Berlin, Eingang Nachodstraße 8, 10719 Berlin

Ab 19.00 Uhr begrüßen wir Sie mit einem Glas Prosecco! **Wir freuen uns auf Sie!**

ACHTUNG Teilnehmer der ersten Stufe:

Wenn Sie bereits an der ersten Wettbewerbsstufe teilgenommen haben und sich keine Änderungen in der Zusammensetzung Ihres Teams ergeben haben, benötigen wir keine neuen Fragebögen und Erklärungen mehr von Ihnen. Bitte loggen Sie sich über www.b-p-w.de in Ihr myBPW-Profil ein und **registrieren Sie Ihr Team für die zweite Stufe.**



Sie erhalten dann die Meldung über die Registrierung. **Drucken** Sie diese bitte aus und fügen Sie sie Ihren Businessplänen bei der Abgabe bei! Somit erleichtern Sie uns die Zuordnung Ihres Beitrags. Bitte denken Sie daran, Ihren Businessplan in **dreifacher Ausfertigung** einzureichen!

Vielen Dank!

Folgende Kapitel sollte Ihr (Teil-) Konzept in der zweiten Stufe enthalten:

1. Zusammenfassung <ul style="list-style-type: none">- Produkt / Dienstleistung- Kundennutzen- Zielgruppe- Marktanalyse- Marketing- Gründer (-Team)	2. Produkt / Dienstleistung <ul style="list-style-type: none">- Produktbeschreibung- Kundennutzen- Zielgruppen- Entwicklungsstand
3. Marktanalyse <ul style="list-style-type: none">- Beschreibung des Gesamtmarktes- Marktsegmentierung und Marktpotenzial- Wettbewerber	4. Marketing <ul style="list-style-type: none">- Produktpolitik- Preispolitik- Werbung und Kommunikation- Vertrieb
5. Gründer (-Team) <ul style="list-style-type: none">- Gründer und Kompetenzen- Schließen von Lücken- Schlüsselpersonen- Einkommen der Gründer	Detaillierte Informationen zu den Inhalten der einzelnen Kapitel finden Sie in unserem Handbuch . Anhand der Bewertungskriterien können Sie selbst noch einmal prüfen, ob Sie alle wesentlichen Punkte beantwortet haben!

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg!