

Thema heute: Geschäftsidee

Stefanie Rätker

BPW
#wirgründen

BPW 2027

Seminarprogramm Berlin

Investitionsbank Berlin

Investitionsbank des Landes Brandenburg ILB

#wirgründen

Vorstellungsrunde



Erwartungen & Wünsche

Welche Fragen/Themen habt Ihr mitgebracht?



Agenda

Der Fahrplan für das heutige Webinar

- ✓ Die Geschäftsidee – ein Startpunkt für Euren Erfolg
- ✓ Fakten und Erfolgsfaktoren von Geschäftsideen
- ✓ Beschreibung Eurer Idee – kurz, knapp, knackig
- ✓ Perspektive wechseln: Wozu und für wen ist Eure Idee von Nutzen?
- ✓ Ein Fragenkatalog zu Eurer Geschäftsidee – inkl. „Rütteltest“
- ✓ Entwicklung eines Elevator Pitches
- ✓ Business Model Canvas
- ✓ Prototyping
- ✓ 10 Tipps für die Suche und „Bewertung“ von Geschäftsideen



15-17h

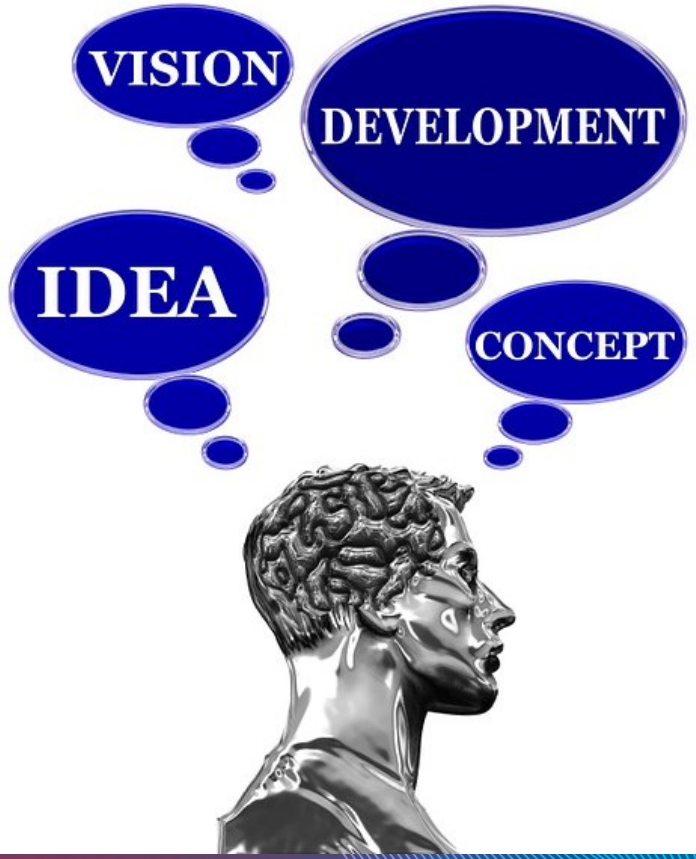
Die Geschäftsidee – ein Startpunkt für Ihren Erfolg

…oder der Beginn einer spannenden Reise/eines spannenden Prozesses



Die Geschäftsidee – ein Startpunkt für Ihren Erfolg

…oder der Beginn einer spannenden Reise/eines spannenden Prozesses



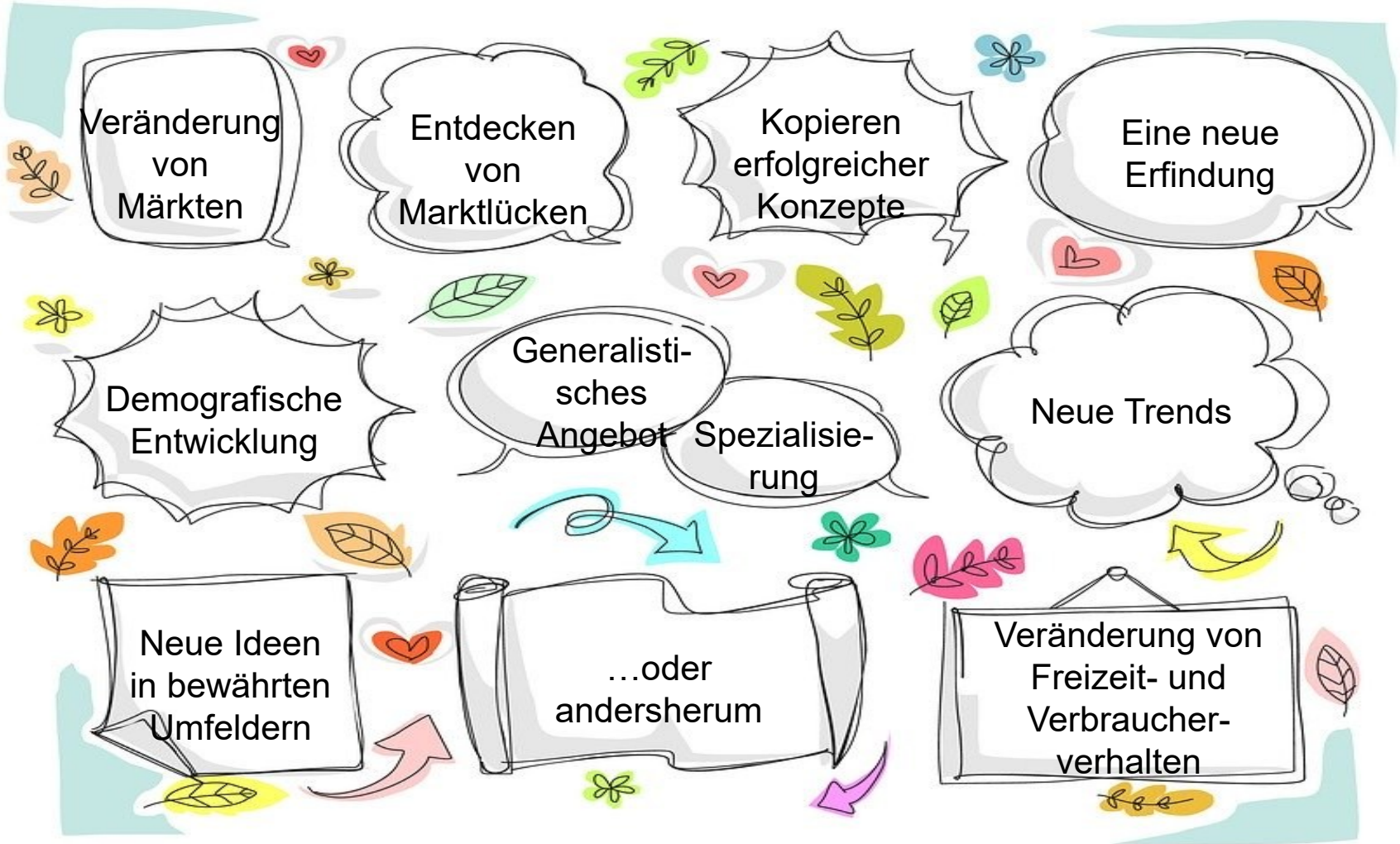
Die Geschäftsidee – ein Startpunkt für Ihren Erfolg

…oder der Beginn einer spannenden Reise/eines spannenden Prozesses



Einige Gedanken zum Thema Geschäftsidee

Wann ist eine Idee erfolgreich? Welche Faktoren können dafür wichtig sein?



Die drei Grundfragen der Ideensuche

Kompetenzen, Motivation, Realitäten…

Was kann ich?

Was würde ich gern tun?

Wie kann ich damit Geld verdienen?



Notiert Euch die Antworten auf diese Fragen gerne jetzt spontan – dann habt Ihr einen Startpunkt für weitere Überlegungen

Ihre Geschäftsidee

…kurz, knapp, knackig, neugierig machend…

- ✓ Bitte beschreibe Deine Idee mit max. 15 Worten!
- ✓ Wie ist die Idee entstanden?
- ✓ Gab es ein Schlüsselerlebnis, einen „Geistesblitz“, kam die Idee von außen oder hast Du etwas in einer konkreten Bedarfssituation vermisst?



Notiert Euch die Antworten auf diese Fragen gerne jetzt spontan – dann habt Ihr einen Startpunkt für weitere Überlegungen

Der Kundennutzen

Ein zentrales Element Eurer Geschäftsidee



Der Kundennutzen

Ein zentrales Element Ihrer Geschäftsidee

Welchen Nutzen hat Dein Kunde von Deiner Leistung/
Deinem Produkt, das Du am Markt anbietest?

Wichtig hierbei ist, auf jeden Fall positiv zu argumentieren, d.h. nicht mit Ängsten, Problemen, der mangelhaften Qualität der Konkurrenz etc.



Nun geht es ins Detail…

Ein Fragenkatalog zu Ihrer Geschäftsidee



Was ist das Produkt/die Dienstleistung?

(Wo) Hast Du es/sie schon einmal gesehen?

Wofür ist das Produkt/die Dienstleistung nützlich?

Warum wollen Deine Kunden genau dieses Produkt/diese Leistung haben?

Was macht die Dienstleistung/das Produkt?
Was verändert sich, wenn man die Dienstleistung/das Produkt kauft?

Nun geht es ins Detail…

Ein Fragenkatalog zu Ihrer Geschäftsidee



Wann wird das Produkt/die Dienstleistung benötigt?

Wie funktioniert das Produkt/die Dienstleistung?

Wie/wo bekommt der Kunde das Produkt/die Dienstleistung?

Wie viel kostet das Produkt/die Dienstleistung?

Warum mag Dein Kunde Dein Produkt/Deine Dienstleistung?

Warum mag Dein Kunde Dein Produkt/Ihre Dienstleistung nicht?

Nun geht es ins Detail…

Ein Fragenkatalog zu Eurer Geschäftsidee

Meine Idee wird erfolgreich sein, weil…

- ☑
- ☑
- ☑
- ☑
- ☑
- ☑



Nun geht es ins Detail…

Ein Fragenkatalog zu Deiner Geschäftsidee

Meine Idee wird nicht erfolgreich sein, weil…

- ☒
- ☒
- ☒
- ☒
- ☒
- ☒
- ☒



Nun geht es ins Detail…

Ein Fragenkatalog zu Ihrer Geschäftsidee

Wie könnt Ihr Eure Idee(-n) möglichst einfach und qualitativ hochwertig umsetzen?
Welche Ressourcen sind erforderlich?

*

*

*

*

*



Elevator Pitch

Vorstellung Eurer Geschäftsidee – kurz, knapp, knackig, neugierig machend

Bitte beschreibt Eure Geschäftsidee in max. 2 min.

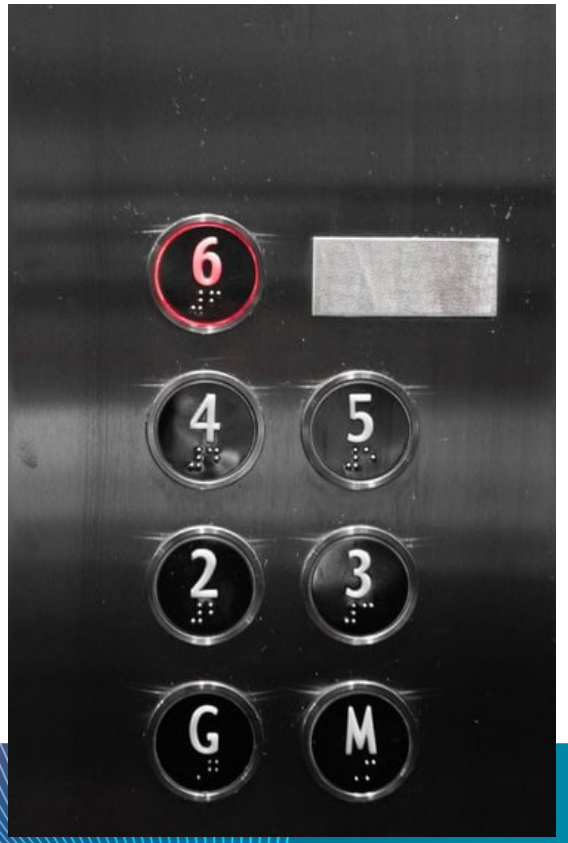
Dafür solltet Ihr folgende Fragen beantworten:

Wer bin ich?

Was biete ich an?

Welchen Nutzen hat das für wen?

Was will ich (erreichen)?



Business Model Canvas

Eine übersichtliche Abbildung Ihres Geschäftsmodells

Schlüsselpartner	Schlüsselaktivitäten	Wertangebote	Kundenbeziehungen	Kundensegmente
	Schlüsselressourcen		Kanäle	

Kostenstruktur	Einnahmequellen

#wirgründen

Eine Geschäftsidee testen - Prototyping

Von der Idee in den Markt-Check – möchte der Kunde das, was ich anbiete?



Eine Geschäftsidee testen - Prototyping

Markterkundung – den potentiellen Kunden fragen

Aufbau des Fragebogens:

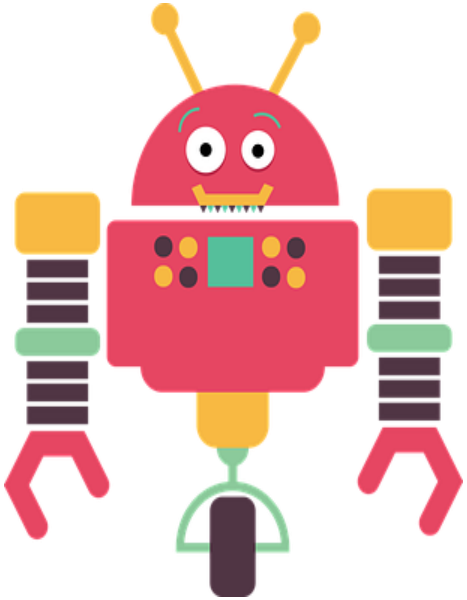
1. Begrenzung auf 6 Fragen:
   6 Fragen genügen – Bereitschaft zu antworten sinkt mit jeder Frage!
   Frage-Arten variieren – offen, geschlossen, Skalen, Auswahl-Möglichkeiten etc.
2. Offene Haltung
3. Regionale Nähe
4. Persönlich
5. Sinn für mich als Kunde erkennbar
6. Wertschätzung
7. Kundennutzen darstellen



mind. 100 potenzielle Kunden!

Eine Geschäftsidee testen - Prototyping

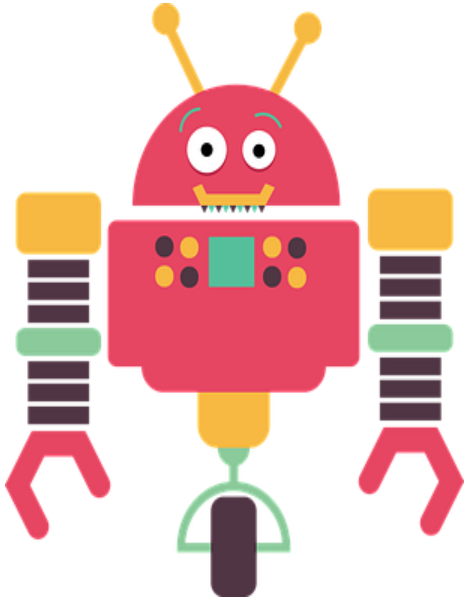
Von der Idee in den Markt-Check –
möchte der Kunde das, was ich anbiete, kaufen?



- ✓ Was ist das Besondere an meiner Idee?
- ✓ Was will ich testen?
- ✓ Suche und Auswahl passender und zugleich günstiger Testmöglichkeiten – Wie können Sie Ihre Idee mit möglichst geringem Aufwand und größtmöglicher Aussagekraft über die Erfolgswahrscheinlichkeit testen?
- ✓ Planung des Testlaufs – Wie soll der Test konkret aussehen?
- ✓ Durchführung des Testlaufs
- ✓ Auswertung des Tests und Ableitung von Rückschlüssen für die eigene Geschäftsidee.

Eine Geschäftsidee testen - Prototyping

Vorteile des Prototypings



- ✓ Sammlung erster praktischer Erfahrungen und Kundenfeedbacks
- ✓ Erhöhung der Erfolgswahrscheinlichkeit für die Geschäftsidee durch wertvolle Information erster Kunden
- ✓ Überschaubarer finanzieller Aufwand
- ✓ Entdecken von Verbesserungspotenzial
- ✓ Erste Werbung im Markt für das Produkt/die Dienstleistung
- ✓ Eventuell erste Einnahmen, die weitere Schritte der Gründung finanzieren können.

Wenn Geschäftsideen nicht funktionieren, liegt es oftmals an…

Mögliche Gründe:



- Nicht zutreffende Annahmen zu Markt, Zielgruppe etc.
- „Kinderkrankheiten“, d.h. nicht funktionierende Produkte oder Dienstleistungen
- Fehlende Nachfrage, weil Kunden nicht von der Leistung/dem Produkt wissen, es nicht wollen und/oder nicht bereit sind, den geforderten Preis dafür zu bezahlen. Interesse ist nicht gleich Kauf (!)
- Nicht funktionierendes Geschäftsmodell, wenn z.B. die Leistung zwar angenommen und für gut befunden wird, aber die Bereitschaft, dafür Geld auszugeben, fehlt.

Zehn Tipps für die Suche und Bewertung von Geschäftsideen

Quelle: www.existenzgruender.de



- ✓ **Nichts ist unmöglich!**
  Lasst Euch von scheinbar unmöglichen Ideen nicht abschrecken, sondern denkt ernsthaft darüber nach.
- ✓ Habt ein **waches Auge** und ein **offenes Ohr** für Eure Mitmenschen: Was kaufen sie (nicht), was wünschen sie sich, was fehlt ihnen?



- ✓ Denkt zunächst über Geschäftsideen und Marktnischen in den Branchen und Bereichen nach, in denen Ihr Euch **auskennt**.
- ✓ Setzt Euch **nicht unter Zeitdruck**
  Vielleicht stoßt Ihr spontan und zufällig auf eine lukrative Marktnische – eine gründliche Recherche und ein Check der Idee sollte auf jeden Fall erfolgen.

Zehn Tipps für die Suche und Bewertung von Geschäftsideen

Quelle: www.existenzgruender.de



- ✓ Haltet **alle Ideen fest**. Ein kleines „Ideensammel-Büchlein“ hilft, alle Gedanken festzuhalten und macht im Kopf Wege frei für neue Kreativität.
- ✓ Eure Geschäftsidee sollte Euch auf jeden Fall **Spaß machen**, „verlieben“ solltet Ihr Euch in Euer Projekt jedoch nicht, da Liebe ja bekanntlich blind machen kann.



- ✓ Bleibt **realistisch**.
  Wenn eine Idee nicht finanzierbar ist, nützt sie Euch nichts.
- ✓ Sprecht mit Familie, Freunden und Bekannten über Eure Idee. Sie können Euch **wertvolle Hinweise** liefern. Nehmt daher alle Hinweise **offen und wertschätzend zur Kenntnis**.

Zehn Tipps für die Suche und Bewertung von Geschäftsideen

Quelle: www.existenzgruender.de



- ✓ **Informiert Euch umfassend** über die Branche, in der Ihr tätig werden wollt. Sammelt Informationen über Mitbewerber und geht mit ihnen in den Austausch – offen oder verdeckt.



- ✓ Tragt **möglichst vollständig alle Informationen** zusammen, die für Eure Idee sprechen (Statistiken, Zeitungsartikel, Informationen der IHK und der Banken etc.). Je konkreter und gründlicher Ihr dies tut, umso besser wird es gelingen, Investoren, Banken, potentielle Kunden etc. zu überzeugen.

Fragen??

Welche Themen sind offen geblieben oder entstanden?



Was wir Ihnen/Euch wünschen…



Alles Gute auf Eurem Weg!

BPW 2027

Deine Idee | Dein Konzept | Dein Unternehmen

Hotline: 030 / 21 25 - 21 21
E-Mail: bpw@ibb-business-team.de
Internet: www.b-p-w.de

Förderer

LAND BRANDENBURG

BERLIN
Senatsverwaltung für Wirtschaft, Energie und Betriebe

Kofinanziert von der Europäischen Union

Der Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg wird gemeinsam durch die Länder Berlin und Brandenburg unterstützt sowie aus Mitteln der Europäischen Union kofinanziert.