

## Gliederung für das Konzept zur Beantragung der Thüringer Gründungsprämie

Die nachfolgende Gliederung dient als Leitfaden für den Aufbau des Konzeptpapiers. Das Konzept wird dem Antrag zur „Thüringer Gründungsprämie“ als Anlage beigelegt. Nutzen Sie die Fragestellungen als Anregungen (nicht als Überschriften), um Ihr Konzeptpapier Kapitel für Kapitel aufzubauen.

**(Umfang: max. 15 Seiten, DIN-A4; Schriftgröße 11; Arial, 1,15)**

### Kapitel 1: Executive Summary

- Was ist Ihre Geschäftsidee?
- Worin besteht die Innovation?
- Wer sind Ihre Zielkunden und welchen Nutzen haben diese von Ihrem Angebot?
- Welchen Umsatz und Gewinn planen Sie in den nächsten drei Jahren?

### Kapitel 2: Beschreibung der Geschäftsidee

#### Ausgangslage, Problemstellung, Lösungsansatz sowie Zielstellung

- Wie ist die Ausgangslage?
- Was ist das Problem?
- Wie wird es derzeit gelöst?
- Beschreiben Sie Ihre Lösung!
- Welches Ziel verfolgen Sie mit Ihrer Lösung?

### Kapitel 3: Beschreibung des Produktes/der Dienstleistung, das/die das Problem löst:

#### Worin besteht die Innovation?

#### Beschreibung von Produkten bzw. Dienstleistungen

- Beschreiben Sie Ihre Geschäftsidee!
- Worin besteht die Innovation?

#### Innovationsansatz

- Basiert Ihre Geschäftsidee auf einer technologischen und/oder nicht-technologischen Neuerung in Bezug auf
  - ein Produkt,
  - eine Dienstleistung,
  - eine Arbeits- und Prozessorganisation,
  - eine Marktzugangsstrategie (Marketing/Vertrieb),
  - eine Kooperationsform,
  - eine neuartige Zusammensetzung bestehender Komponenten?

#### ODER:

- handelt es sich um Neuerungen für Produkte, Dienstleistungen, Prozessorganisationen und Modelle, welche neue bzw. unangemessen bewältigte soziale Bedürfnisse lösen?  
→ sogenannte soziale Innovationen

## Entwicklungsstand

- In welchem Entwicklungsstand befindet sich Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung?
- Welche Voraussetzungen sind für die Entwicklung und Herstellung Ihres Produktes/Ihrer Dienstleistung notwendig? Erfüllen Sie diese bereits?

## Ressourcen

- Welche Infrastruktur benötigen Sie (u.a. Produktionseinrichtungen, Gebäude, Ladenlokale, Fahrzeuge, Maschinen, Systeme)?
- Sind Zulassungen oder Genehmigungen notwendig? Welche davon haben Sie bereits?
- Gibt es Schutzmöglichkeiten für Ihr Produkt (Marken, Patente, Lizenzen)? Sind Sie bereits Inhaber solcher Rechte?
- Welche Fachkräfte benötigen Sie?
- Ist die Finanzierung gesichert?

## Kundennutzen

- Welchen Mehrwert schaffen Sie für Ihre Kunden?

## Kapitel 4: Zielgruppe

- Welche Kunden sprechen Sie an? (Privat-/Geschäftskunden)
- Wie gruppieren Sie Ihre Kunden? (Einkommen, Wohnort, Bildungsgrad, Alter, Vorlieben, etc.)

## Kapitel 5: Markt und Marktpotenzial

### Marktanalyse

- In welchem Markt/ welcher Branche sehen Sie Ihr Produkt/ Ihre Dienstleistung?
- Wie bewerten Sie die gegenwärtige Situation dieses Marktes/der Branche?
- Welche Trends und Prognosen sehen Sie in dem Markt/der Branche?
- Welches sind die Erfolgsfaktoren und die Kaufmotive in diesem Markt/der Branche?
- Existieren bereits Kontakte zu potenziellen Kunden, Lieferanten und Vertriebspartnern?

### Markteintrittsstrategie

- Beschreiben Sie Ihre Marktzugangsstrategie!
- Welche Markteintrittsbarrieren sehen Sie und wie können Sie diese überwinden?

## Kapitel 6: Marketingaktivitäten zur Erreichung der Zielgruppe

### Kommunikationspolitik

- Wie werden Sie Ihre Kunden auf Ihre Angebote aufmerksam machen?
- Nennen Sie Ihre Strategien zur Neukundengewinnung und Kundenbindung!
- Über welche Kanäle erreicht Ihr Unternehmen seine Kundensegmente?
- Welche Werbemittel werden Sie einsetzen?

## Kapitel 7: Vertrieb

### Vertriebspolitik

- Über welche Kanäle kommt Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung zum Kunden?
- Welche Vertriebswege werden Sie aufbauen? (Laden, Onlineshop, Plattformen, über Vertriebspartner, bspw. Affiliate)

## Kapitel 8: Wettbewerb

### Wettbewerbsanalyse

- Wie sieht Ihr Wettbewerbsumfeld aus?
- Haben Sie Alleinstellungsmerkmale und damit Vorteile gegenüber den Wettbewerbern?
- Wie sicher ist Ihr „Burggraben“? (Wettbewerbsvorteil)
- Kennen Sie Ihre Wettbewerber? Kennen die Wettbewerber Sie?
- Inwiefern unterscheidet sich Ihr Vorhaben von den Wettbewerbern? Nehmen Sie Bezug auf das Preis-/Leistungsverhältnis und/oder andere Aspekte.

## Kapitel 9: Teamaufstellung, Unternehmen und Organisationsform

### Team

- Wer gehört zum Gründungsteam?
- Welche Erfahrungen, Kompetenzen und Qualifikationen bringen die Teammitglieder in Bezug auf das Vorhaben mit?
- Wer ist für welche Aufgabenbereiche verantwortlich?

### Rechtsform

- Welche Rechtsform hat das zukünftige Unternehmen?
- Werden zu einer bestimmten Zeit Umwandlungen geplant?
- Wer sind die Gesellschafter und wer übernimmt die Geschäftsführung?
- Wie verteilen sich die Unternehmensanteile?

### Standort

- Welcher Standort ist für Ihr Unternehmen vorgesehen?
- Welche Kriterien liegen der Standortwahl zu Grunde?

## Kapitel 10: Zwischenziele und Meilensteine in der Vorgründungsphase

- Wann wird Ihr Businessplan fertiggestellt sein?
- Wann planen Sie die Gründung des Unternehmens?
- Welche weiteren Meilensteine sind bis zur Gründung geplant?
- Was wären Ihre nächsten Schritte, wenn Ihr Produkt /Ihre Dienstleistung bereits heute marktreif wäre?

## Kapitel 11: Finanz- und Umsatzplanung

- Welche Einnahmequellen haben Sie?
- Was haben Sie für eine Kostenstruktur?
- Welche Wachstumsperspektiven sehen Sie für das Unternehmen in 3-5 Jahren?
- Schätzen Sie die Arbeitsplatzentwicklung für die ersten 3 Jahre Ihrer Geschäftstätigkeit!
- Ab wann und in welcher Höhe erwirtschaftet das Unternehmen Gewinne (Rentabilität)?
- Wie hoch ist der Finanzbedarf des Unternehmens?
- Wieviel Geld benötigen Sie zum Start des Unternehmens?
- Welche Investitionen sind notwendig?
- Welche Finanzierungsquellen stehen zur Deckung des Finanzbedarfs zur Verfügung?
- Ist die Finanzierung gesichert?