

Selbstständig in 25 Tagen

Meine Notizen

Meine Persönlichkeit

Tag 1: Wo liegen deine Stärken?

Notizen zu Schritt 1: Meine Charaktereigenschaften

Notizen zu Schritt 2: Meine Stärken

Notizen zu Schritt 3: Meine Werte

Tag 2: Was bewegt dich?

Notizen zu Schritt 1+2: Das tue ich am liebsten:

Notizen zu Schritt 3: Meine Not-To-Do-Liste

Notizen zu Schritt 4: Meine ultimatives Ziel lautet:

Notizen zu Schritt 5: Meine unternehmerisches Ziel lautet:

Tag 3: Was qualifiziert dich?

Notizen zu Schritt 1: Welches unternehmerische Ziel passt am besten zu meiner Qualifikation:

Notizen zu Schritt 2: Welche Qualifikationen muss ich mir noch aneignen, um mein Ziel zu erreichen?

Notizen zu Schritten 3: Welche Personen besitzen bereits Qualifikation, die ich für meine selbstständige Tätigkeit noch benötige?

Der Markt

Tag 4: Was möchtest du anbieten?

Notizen zu Schritt 1: Mein Angebot in wenigen Sätzen.

Notizen zu Schritt 2: Meine Alleinstellungsmerkmale

Notizen zu Schritt 4: Meine Business Mission

Tag 5: Wer sind deine Kunden?

Notizen zu Schritt 1: Welche Trends unterstützen meine Geschäftsidee?

Notizen zu Schritt 2: Wer ist meine Zielgruppe

Notizen zu Schritt 3: Das Profil meines Musterkunden (hier darf auch gemalt werden ;-)

Tag 6: Wie setzt du dich gegen Mitbewerber durch?

Meine Antwort auf Frage 1:

Hast du bereits ein Alleinstellungsmerkmal, welches für deine Konkurrenten nur sehr schwer zu kopieren ist? Wenn ja, welches?

Meine Antwort auf Frage 2:

Kannst du über eine Kooperation mit anderen Personen oder Unternehmen ein überzeugendes Alleinstellungsmerkmal schaffen?

Meine Antwort auf Frage 3:

Gibt es lästige Prozesse, die du für deine Kunden angenehmer gestalten kannst als deine Mitbewerber?

Meine Antwort auf Frage 4:

Kannst du Prozesse so optimieren, dass sie dir und deinem Kunden noch mehr Zeit und Geld sparen?

Meine Antwort auf Frage 5:

Wie kannst du dieses Alleinstellungsmerkmal optimal an deine Zielgruppe kommunizieren?

Meine Antwort auf Frage 6:

Welche Belege hast du, dass du dieses Alleinstellungsmerkmal auch tatsächlich bietest?

Meine Antwort auf Frage 7:

Warum soll der Kunde ausgerechnet mit dir Geschäfte machen?

Meine Finanzen

Tipp: Nutze für dieses Kapitel zusätzlich auch die Vorlage der Tabellenkalkulation, welche du ebenfalls unter den Downloads findest!

Tag 7: Wie hoch ist deine Startinvestition?

Notizen zu Schritt 5: Die Höhe meiner Startinvestition beträgt €:

Tag 8: Wohin fließt dein Geld?

Notizen zu Schritt 2: Meine Fixkosten in €:

Notizen zu Schritt 3: Meine variablen Kosten in €:

Notizen zu Schritt 3: Summe aller Ausgaben in €:

Tag 9: Was kostet es, selbstständig zu sein?

Notizen zu Schritt 1: Kosten meiner Kranken- und Pflegeversicherung in €:

Notizen zu Schritt 2: Kosten meiner Altersvorsorge in €:

Notizen zu Schritt 3: Mitgliedsbeiträge in €:

Notizen zu Schritt 4: Sonstige Versicherungsbeiträge in €:

Notizen zu Schritt 5: Monatliche Betriebskosten in €:

Notizen zu Schritt 6: Summe aller Kosten in €:

Tag 10: Wie hoch sind meine finanziellen Reserven?

Notizen zu Schritt 1: Summe meiner Liquididen Mittel in €:

Notizen zu Schritt 2: Summe meiner Liquididen Mittel abzüglich Startinvestitionen in €:

Notizen zu Schritt 3: Wie lange reichen meine finanziellen Reserven?

Tag 11: Wie setzen sich meine Einnahmen zusammen?

Notizen zu Schritt 1: Aktuelles monatliches Einkommen aus nichtselbstständiger Arbeit in €?

Notizen zu Schritt 2: Geplantes Einkommen aus selbstständiger Tätigkeit in €?

Notizen zu Schritt 3: Verhältnis der Einnahmen in %?

Mein Vertrieb

Tag 12: Wie lautet meine Werbebotschaft?

Notizen zu Schritt 2: Dein Angebotstext nach dem AIDA Modell

Tag 13: Wie überzeugst du Kunden von deinem Angebot?

Hier kannst du dir ein Mustergespräch nach der SPIN Methode oder typische Vorbehalte deiner Zielgruppe gegenüber deines Angebots, deiner Branche notieren. Schreibe dahinter, wie du solche Vorbehalte im Gespräch aus dem Weg räumen kannst.

Tag 14: Wer kann dir beim Vertrieb helfen?

Notizen zu Schritt 1: Personen, oder mögliche Kooperationspartner:

Notizen zu Schritt 2: Wie sieht eine konkrete Win-Win Situation aus?

Notizen zu Schritt 3: Gibt es neuartige Lösungen (möglicherweise über Branchengrenzen hinweg) zu einer sinnvollen Kooperation?

Meine Organisation

Tag 15: Wer kann dir beim Vertrieb helfen?

Notizen zu Schritt 1: Markiere die folgenden Kriterien nach Wichtigkeit von 1 (sehr wichtig) bis 10 (unwichtig)

- Geringe Kosten bei der Gründung
- Geringe laufende Kosten
- Investitionsmöglichkeiten für externe Investoren
- betriebliche Haftungsbeschränkung
- Reputation der Rechtsform
- Möglichkeit für eine Teamgründung
- Freie Wahl und der Schutz des Firmennamens
- Gründungsdauer
- Gründung ohne Mindestkapital
- Befreiung von der Veröffentlichungspflicht finanzieller Berichte (Bilanzen)

Notizen zu Schritt 2: Folgende Rechtsform passt aktuell zu meinem geplanten Unternehmen am besten:

- Einzelunternehmen
- Personengesellschaft
- Kapitalgesellschaft

Tag 16: Bist du Freiberufler oder Gewerbetreibender?

Meine Tätigkeit zählt zu den freien Berufen, weil:

Meine Tätigkeit zählt nicht zu den freien Berufen, weil:

Tag 17: Ist es besser als Kleinunternehmer zu starten?

Für mich lohnt es sich von der Kleinunternehmerregelung gebrauch machen, weil:

Tag 18: Welchen Namen soll dein Business tragen?

Der Name meines Unternehmens lautet:

Tag 19: Welche Versicherungen benötige ich?

Liste der benötigten Versicherungen:

Tag 20: Welche Steuern erwarten mich?

Checkliste:

- SEPA Mandat an Finanzamt übertragen, bzw. Daueraufträge für Steuerzahlungen eingerichtet
- Unterkonto mit Rücklagen für Steuerzahlungen eingerichtet

Folgende Steuern muss ich bezahlen:

Meine Zukunft

Tag 21: Wann tritt dein »Plan B« in Kraft?

Mein Unternehmen ist aus meiner Sicht nicht erfolgreich, wenn folgendes passiert:

Was tue ich in diesem Fall?

Tag 22: Was denken andere über dein Unternehmen?

Notizen zu Schritt 1: Frageliste für das einzuholende Feedback:

Notizen zu Schritt 2: Welche Personen sind geeignet, um mir ein passendes Feedback zu geben?

Notizen zu Schritt 3: Mein Elevator-Pitch

Tag 23: Wie mache ich mein Business zukunftssicher?

Meine unternehmerischen Ziele:

Tag 24: Bin ich startklar?

Liebe/r *_dein Name_*,

ich habe beschlossen, einen Wandel in meinem Leben herbeizuführen, indem ich zum *_Datum_* mein eigenes Business mit dem Namen *_Name deines Unternehmens (Tag 18)_* in der Rechtsform eines/einer *_Rechtsform (Tag 15)_* anmelde.

Ich tue dies, weil ich herausgefunden habe, dass *_Deine Interessen (Tag 2)_* in meinem Leben einen höheren Stellenwert haben, als die vermeintliche Sicherheit durch monatliche Gehaltszahlungen.

Ich bin bereit, auf die Sicherheit der monatlichen Gehaltszahlungen zu verzichten, um mein Lebensziel *_Dein ultimatives Ziel (Tag 2 Übung 4)_* zu erreichen. Nie wieder möchte ich *_Deine Not-To-Do- Liste (Tag 2 Übung 3)_*.

Gegenstand meines Geschäftsmodells ist es, mithilfe meiner Stärken *_Deine Stärken (Tag 1)_* meine Zielgruppe *_Wer sind deine Kunden (Tag 5)_* bei *_Was möchtest du anbieten (Tag 4)_* zu unterstützen.

Mein Business ist für die Kunden von großem Nutzen, weil *_Was möchtest du anbieten (Tag 4)_*. Aufgrund meines Alleinstellungsmerkmals *_Wie setzt du dich gegen deine Mitbewerber durch (Tag 6)_* habe ich gute Chancen mich mit meinem Business gegen die Mitbewerber durchzusetzen.

Mir ist bewusst, dass mein Unternehmen nur überleben kann, wenn ich meine Finanzen fest im Griff habe. Dazu habe ich mir ein Startkapital von *_Finanzielle Reserven (Tag 10)_* aufgebaut, welches meine Ausgaben für *_Anzahl / Finanzielle Reserven (Tag 10 Schritt 3)_* Monate auch ohne Auftragseingänge decken kann. Ich plane, meine Einnahmen bis zum *_Datum / Wie setzen sich deine Einnahmen zusammen (Tag 11)_* zu 100 % aus selbstständiger Tätigkeit zu erzielen. Die Entwicklung meiner finanziellen Lage werde ich alle *_Tage* kontrollieren.

Um die notwendigen Einnahmen für mein Business zu erzielen, ist mir die hohe Bedeutung des Vertriebs bewusst. Aus diesem Grund werde ich bis zum *_Datum_* Partner gefunden haben, die mir beim Vertrieb helfen können. Der Vorteil der Zusammenarbeit liegt für meine Partner darin, dass *_Wer kann dir beim Vertrieb helfen (Tag 14 Schritt 2)_*.

Zusätzlich werde ich mit meiner Werbebotschaft *_Wie lautet deine Werbebotschaft (Tag 12)_* weitere Vertriebsmöglichkeiten ausschöpfen, um bis zum *_Datum_* einen monatlichen Umsatz in Höhe von *_dein Umsatzziel_* zu erzielen.

Falls mein Unternehmen nicht den gewünschten Erfolg erzielt, werde ich aussteigen, sobald *_Wann tritt »Plan B« in Kraft (Tag 21)_* eintritt, um mir nicht sämtliche Chancen für einen Neuanfang zu verbauen. Um dieses Szenario abzuwenden, werde ich jeden einzelnen Tag für mein Business kämpfen, um mithilfe meines Business meine Mission *_Was bewegt dich (Tag 2 Übung 4)_* zu erreichen. Um die Entwicklung meines Business zu prüfen, werde ich mir jeden Monat *_Tage* Zeit nehmen und die Strategie prüfen.

Tag 25: So melde ich meineBusiness korrekt an?

Tipp: Notiere dir hinter jedem Punkt ein Datum bis wann du diesen Punkt erledigen möchtest.

Checkliste für Freiberufler:

1. Wichtige persönliche Dokumente wie Zeugnisse, Zulassungen oder Aufenthaltsgenehmigungen sammeln bzw. beantragen
2. Freiberufliche Tätigkeit beim Finanzamt melden und den Fragebogen zur steuerlichen Erfassung ausfüllen
3. Umsatzsteuer-Identifikationsnummer (USt.-IdNr.) beantragen
4. Mitgliedschaften in Standeskammern prüfen, z. B. bei Anwälten, Ärzten, Architekten und Steuerberatern
5. Optional bei Berufen im Bereich Kunst und Publizistik: Anmeldung bei der Künstlersozialkasse (dadurch reduziert sich deine finanzielle Belastung durch Sozialabgaben)

Checkliste für Gewerbetreibende:

1. Wichtige persönliche Dokumente wie Zeugnisse, Zulassungen oder Aufenthaltsgenehmigungen sammeln bzw. beantragen
2. Es gibt gewerbliche Berufe, welche die Zulassung des Ordnungsamtes erfordern. Prüfe, ob du eine solche Genehmigung für dein Business benötigst. (Beispiele: Betrieb von Gewinnspielgeräten, Makler, Anlageberater, Reisegewerbe, Alkoholausschank usw.)
3. Anmeldung beim Gewerbeamt
4. Gewerbliche Tätigkeit beim Finanzamt melden und den Fragebogen zur steuerlichen Erfassung ausfüllen
5. Umsatzsteuer-Identifikationsnummer (USt.-IdNr.) beantragen
6. Optional: Falls du Mitarbeiter beschäftigen möchtest, musst du beim Arbeitsamt eine Betriebsnummer beantragen und dein Business entsprechend erfassen lassen. Binnen einer Woche nach Anmeldung deines Unternehmens musst du dich bei der Berufsgenossenschaft melden.
7. Die Mitgliedschaft in der Industrie- und Handelskammer (IHK) oder in der Handwerkskammer (HWK) ist für alle Gewerbetreibenden Pflicht.

Checkliste für Kapitalgesellschaften:

1. Name der Gesellschaft festlegen (Namensrechte Dritter beachten)
2. Stammkapital aufbauen (GmbH mind. 25.000 €, UG mind. 1 €)
3. Kontakt zur IHK aufbauen, um Firmennamen und Unternehmenszweck abzuklären
4. Gesellschaftervertrag ausfertigen
5. Gesellschafterliste aufstellen, wichtige persönliche Dokumente wie Zeugnisse, Zulassungen oder Aufenthaltsgenehmigungen sammeln bzw. beantragen
6. Termin beim Notar vereinbaren
7. Mit den vom Notar ausgestellten Gründungsunterlagen ein Bankkonto für die Gesellschaft eröffnen und das Stammkapital einzahlen
8. Nachweis des Stammkapitals beim Notar vorlegen
9. Anmeldung beim Gewerbeamt
10. Gewerbliche Tätigkeit beim Finanzamt melden und den Fragebogen zur steuerlichen Erfassung ausfüllen
11. Umsatzsteuer-Identifikationsnummer (USt.-IdNr.) beantragen
12. Anmeldung im Handelsregister (erledigt meist der Notar)
13. Optional: Falls du Mitarbeiter beschäftigen möchtest, musst du beim Arbeitsamt eine Betriebsnummer beantragen und dein Business entsprechend erfassen lassen. Binnen einer Woche nach Anmeldung deines Unternehmens musst du dich bei der Berufsgenossenschaft melden.
14. Die Mitgliedschaften in der Industrie- und Handelskammer (IHK) beantragen

Feedback

Für die künftigen Auflagen dieses Buches ist das Feedback meiner Leser von besonderer Bedeutung. Gerne möchte ich deine Wünsche, Anregungen und Verbesserungsvorschläge in künftige Veröffentlichungen mit einfließen lassen. Nutze dafür bitte das Kontaktformular unter www.ciaochef.de/kontakt oder sende eine E-Mail an kontakt@ciaochef.de. Ich würde mich sehr freuen, von dir und deiner Gründerstory zu hören. Ebenfalls freue ich mich über deine Bewertung des Buches z. B. bei Amazon - insbesondere dann, wenn dir das Buch gefallen hat ;-)

Club

Registriere dich kostenfrei und werde Mitglied unseres Clubs. Auf dich warten aktuelle Beiträge für deinen beruflichen Erfolg, sowie exklusive Rabatte und Downloads.
www.ciaochef.de/club