

Gründercoaching

Sie sind Unternehmer und manchmal hätten Sie gerne einen Gesprächspartner. Einen, der sich mit Ihren konkreten Fragen befasst und darüber hinaus Ihr Unternehmen noch einmal auf „Herz und Nieren“ überprüft. Zum Beispiel hinsichtlich Ihrer strategischen Ausrichtung, Ihrer Finanzplanung, Ihres Marketingkonzepts oder Ihres Belegwesens.

Mit dem Programm „Gründercoaching Deutschland“ bietet Ihnen die KfW Bankengruppe (Kreditanstalt für Wiederaufbau) finanzielle Unterstützung. In der Aufbauphase innerhalb der ersten 5 Jahre können Sie **enter-in.** DIE EXISTENZGRÜNDER als bei der KfW akkreditierter Gründungscoach in Anspruch nehmen und bekommen 50% des Honorars erstattet.

Wenn Sie aus der Arbeitslosigkeit gegründet haben, beträgt die Förderung für Existenzgründer **im ersten Jahr** sogar 90%. Förderfähig über die KfW ist beispielsweise die ausführliche Analyse des Geschäftsmodells, die Positionierung der Zielgruppen, der Märkte und der Potentiale, Gesprächsführung, Marketing- und Vertriebsstrategien. Aber auch viele andere Bereiche.

In diesem Zusammenhang bieten wir Ihnen beispielsweise die folgenden Module an:

Sie können die Inhalte des Gründercoachings mit uns frei definieren und vereinbaren. Im Rahmen eines kreativen Gesprächs schneiden wir das Gründercoaching also auf Ihre speziellen Bedürfnisse zu. Daneben haben wir aufgrund unserer Erfahrungen mit den typischen Bedürfnissen von Existenzgründern insgesamt 8 Module entwickelt.

Diese Module beinhalten ein interessantes Coachingangebot für Sie:

Modul 1: Businessplan/Unternehmensanalyse

Auch nach der Gründung weisen viele Businessplan noch Lücken oder sogar Mängel auf. Manchmal sind die Meilensteine noch nicht klar genug definiert; oder der Vertriebs- und Marketingplan ist noch eher rudimentär.

Und: In vielen Fällen lassen sich Stärken und Schwächen des Geschäftsmodells erst nach Beginn des operativen Geschäfts mit ausreichender Klarheit analysieren.

Im Rahmen unseres Moduls „Unternehmensanalyse“ betrachten wir die Stärken und Schwächen Ihres Geschäftsmodells nach Gründung und auf Grundlage der ersten Erkenntnisse des operativen Geschäfts. Wir unterbreiten praxistaugliche Optimierungsvorschläge. **(Modul 1 PDF)**

Modul 2: Finanzanalyse und Verbesserungsvorschläge

Im Rahmen des Moduls Zahlennavigator betrachten wir im Wesentlichen Ihre Finanzdaten. Und unterstützen Sie bei den Kreditverhandlungen mit den Banken (auch KfW-Startgeld, Unternehmerkredit oder ERP-Darlehen).

Wir überarbeiten Ihren Businessplan, erarbeiten Plandaten (Ertragsplanung, Finanzplanung, Liquiditätsplanung), überprüfen diese auf Plausibilität und Schlüssigkeit. Wir ermitteln Kennzahlen oder wir nehmen einen Soll/Istvergleich vor. **(Modul 2 PDF)**

Modul 3: Zielgruppenanalyse und Identifizierung des Kundennutzens

Im Rahmen des Moduls Zielgruppenanalyse ermitteln oder generieren wir mit Ihnen gemeinsam den besonderen Kundennutzen Ihres Produkts. Oder wir definieren Ihre Produkte neu, so dass der Kundennutzen größer ist als der der Produkte der Konkurrenz.

Möglicherweise bietet Ihr Produkts die Möglichkeit der Generierung von Leistungspaketen (z.B. beim Produkt selbst oder im Bereich des After sales service), wodurch ein besonderer Kundennutzen generiert wird. Dadurch können Sie sich vom Wettbewerb abheben, erzeugen eine USP (unique selling proposition) und eröffnen sich auch andere Möglichkeiten im Bereich der Preisgestaltung.

(Modul 3 PDF)

Modul 4: Marktumfeld und Wettbewerbssituation

Im Rahmen des Moduls Marktumfeld und Wettbewerbssituation analysieren wir den Markt, auf dem Sie tätig sind, ausführlich. Wir beschäftigen uns beispielsweise mit folgenden Fragen:

- *Wo ist der Markt für Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung?*
- *Welches Marktvolumen kann dort identifiziert werden?*
- *Bietet dieser Markt weiteres Potenzial?*
- *Gibt es Wachstumsgrenzen und wo können die identifiziert werden?*
- *Welche Wettbewerber sind vorhanden und wie verhalten die sich im Markt?*
- *Wie ist die tatsächliche Kaufkraft der potenziellen Kunden?*
- *Mit welchem Kaufverhalten Ihrer Kunden müssen Sie rechnen?*
- *Welche Vertriebswege sind vorhanden und ggf. noch ungenutzt?*

(Modul 4 PDF)

Modul 5: Verhandlungs- und Gesprächsführung

(Zugang zum Markt und Verkaufsstrategien)

Im Rahmen dieses Moduls zeigen wir Ihnen Verkaufsstrategien und Wege zur Vermarktung Ihrer Produkte.

- *Wie führe ich Verkaufs- oder auch Einkaufsgespräche professionell?*
- *Wie verhalte ich mich in kritischen Gesprächssituationen?*
- *Lange Verhandlungen und Wege bis hin zum Verkauf – Verhandlungstaktiken und -strategien;*
- *Telefonieren, aber mit Erfolg;*
- *Wie baue ich (neue) Kundenbeziehungen auf?*
- *Wie halte ich meine Kundenbeziehungen aufrecht?*

*Diese Fragen werden entweder individuell für Ihr Sie oder im Rahmen von workshops, Trainings oder Seminaren unter Verwendung moderner Seminartechnik (Video, Audio, ...) behandelt und zielführend beantwortet. Unsere Coachs begleiten Sie auch zu Kundengesprächen, analysieren im Anschluss daran Verhandlungs- und Gesprächsführung und unterbreiten Optimierungsvorschläge. **(Modul 5 PDF)***

Modul 6: Außenauftritt – Corporate-Design und -Branding

„Die Außenseite des Menschen ist das Titelblatt des Innern“ (Weisheit aus Persien)

Gerade, weil Sie als Existenzgründer neu auf dem Markt sein werden, sollten Sie sich klar, informativ und stimmig präsentieren. Der erste Eindruck sollte Ihr Angebot und Ihre Kompetenzen widerspiegeln. Er sollte aber auch vermitteln, dass Sie professionell arbeiten und dass man Ihnen und Ihrem Produkt oder Ihrer Dienstleistung vertrauen kann. Konservativ oder trendy? Emotionale oder eher sachliche Schwerpunkte? Adressiert an Privatpersonen oder an die Wirtschaft? Vor der Kreation eines Logos, den Entwürfen von Geschäftspapieren oder der Gestaltung einer Website steht die Entwicklung des Profils.

Und das sollte sich von der Konkurrenz abheben und positiv auffallen.

Wir beraten Sie bei der Entwicklung dieses Profils, auch bezüglich der Darstellung Ihres Unternehmens. Und wie Sie Ihre Produkte und Philosophie in einprägsame Bilder, Slogans oder Sounds umsetzen. Auf dieser Grundlage gestalten Sie den passenden Internetauftritt, stilvolle Geschäftspapiere und ansprechende Vertriebsunterlagen. **(Modul 6 PDF)**

Modul 7: Marketing und Vertrieb

Wir helfen Ihnen unter anderem bei Ihrer Vertriebsplanung. Beispielsweise durch eine Marktabgrenzung oder eine Zielgruppensegmentierung nach regionalen Kriterien, Branchen oder soziodemografischen Ansätzen. Zum Beispiel:

- *identifizieren wir entweder den logischen Kunden für Ihr schon vorhandenes Produkt*
- *oder wir modifizieren Ihr Produkt zum Zwecke der Abgrenzung gegenüber Konkurrenzprodukten.*

Dadurch ermöglichen wir Ihnen die Einleitung einer zielorientierten Zielgruppenmarketingmaßnahme. Wir entwickeln für Sie ein „**Internet-Marketing-Konzept**“ unter Einbindung von sog. socialmedias (Xing, Facebook, u.a.) und wir machen uns neben der Frage nach der Neukundengewinnung Gedanken über die Kundenbindung.

Fragen Sie. Unser Modul „Marketing & Vertrieb“ ist für viele Jungunternehmer geeignet. Profitieren Sie vom Erfahrungsschatz unserer erfahrenen Mitarbeiter. **(Modul 7 PDF)**

Modul 8: Personal und Recht

(Dieses Modul wird nur bedingt gefördert.)

Vor dem Start in die Selbstständigkeit müssen Sie sich gut überlegen, mit welcher Rechtsform Sie sich selbstständig machen wollen.

- *Einzelunternehmen*
- *Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)*
- *Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR)*
- *Aktiengesellschaft (AG)*
- *offene Handelsgesellschaft (OHG)*
- *private limited company (Ltd.)*
- *Kommanditgesellschaft (KG)*

Wir stellen Ihnen in diesem Modul die wichtigsten Rechtsformen mit ihren Vor- und Nachteilen vor und erörtern mit Ihnen, was Sie bei der Wahl Ihrer Rechtsform beachten sollten.

Und wir erläutern Ihnen, was Sie bei Einstellung und Führung Ihrer Angestellten beachten müssen und entwickeln gemeinsam mit Ihnen Stellenprofile. Bei der Einstellung und Führung von Angestellten müssen Sie als Arbeitgeber mit jeder Menge Bürokratie kämpfen.

- *Form des Arbeitsvertrags*
- *Anmeldung bei der Sozialversicherung*
- *Betriebsnummer*
- *Rechte des Arbeitgebers*
- *Inhalt des Arbeitsvertrags*
- *Lohnsteuer*
- *Sozialabgaben*
- *Berufsgenossenschaft*
- *Pflichten des Arbeitgebers*
- *Kündigung des Arbeitsverhältnisses*

(Modul 8 PDF)

Leistungen im Rahmen des Gründercoaching rechnen wir mit 100,- € zzgl. USt. / Stunde ab. Tagwerke werden mit 800,- € zzgl. USt. abgerechnet.

Bei allen Modulen ist ein Beratungskostenzuschuss von 50% – 90% im Rahmen des Gründercoaching Deutschland der KfW möglich.

Die Fördermöglichkeiten prüfen und erörtern wir mit Ihnen gemeinsam.