

Checkliste Existenzgründer-Coaching

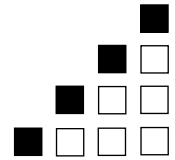
Die folgenden Themenbereiche werden je nach individuellem Bedarf im ersten Jahr nach der Existenzgründung gecoacht. Im Mittelpunkt des Coaching durch die gandke marketing & software gmbh stehen die Interessen und Ziele unserer Klienten. In dieser Checkliste finden Sie eine umfangreiche Aufstellung der Bereiche, in denen erfahrungsgemäß häufig in den ersten Monaten nach einer Existenzgründung Fragen oder sogar Defizite auftreten.

Gemeinsam werden wir Ihre individuelle Ausgangssituation von verschiedenen Blickwinkeln beleuchten, Ihren Bedarf ermitteln, die Ziele erarbeiten und diese auch klar formulieren. In den folgenden Monaten sind wir Ihr persönlicher Berater und Trainer. Wir betreuen Sie fachkundig und stehen Ihnen mit unserem Know-how zur Seite. In regelmäßigen Abständen hinterfragen wir die Ziele (Review) und korrigieren diese bei Bedarf.

Das Existenzgründer-Coaching der gandke marketing & software gmbh ist eine sehr wirksame Starthilfe für Ihr junges Unternehmen. Wir helfen Ihnen dabei, Ihre Probleme in der schwierigen Anfangsphase zu lösen, indem wir Sie mit unserer langjährigen Berufserfahrung als Unternehmer in den Bereichen Marketing, Vertrieb, Produktmanagement und Unternehmensführung unterstützen. So vermeiden Sie die Fehler, die andere bereits vor Ihnen gemacht haben. Coaching bedeutet "Hilfe zur Selbsthilfe": Sie werden lernen (müssen), Ihr Unternehmen selbst zu führen und Ihre Ziele auf Ihre Weise zu erreichen.

Die folgenden Punkte dienen nur der Orientierung, da ein erfolgreiches Coaching immer auf Ihre individuelle Situation eingeht.

Das Team der gandke marketing & software gmbh wünscht Ihnen einen erfolgreichen Start in eine erfolgreiche und nachhaltige Selbständigkeit.



Marketing / PR

- Erstkontakte herstellen
- Neukundengewinnung
- PR / Öffentlichkeitsarbeit / Presse
- Kommunikation: Meine Botschaft dem Kunden rüberbringen
- Der Marketingplan (Auswahl sinnvoller Marketing-Maßnahmen)
- Guerilla-Marketing / Einsatz des 80/20-Prinzips
- Optimierung Marketing-Mix / Zusammenspiel wirksamer Maßnahmen
- "Welche Werbung passt zu mir?" / Falsche Werbung ist teuer
- Hinterfragen & Weiterentwickeln meines Unternehmenskonzeptes
- Die nötigen Maßnahmen auch aktiv umsetzen

- _____

Außendienst / Vertrieb

- Zeitmanagement / Terminabstimmung
- "Wie bekomme ich sinnvolle Termine?"
- Interessen / Bedürfnisse / Motive der Gesprächspartner ermitteln
- Wer ist der (tatsächliche) Entscheider im Unternehmen?
- Termine vorbereiten / Teilnehmer qualifizieren
- Telefontraining / Power-Selling
- Kundenorientierung / Kunden begeistern
- Kundenbindung / Kunden werden Fans
- Erfolgreiche Verkaufsgespräche führen
- Kunden-Einwandsbehandlung / Verkaufsrhetorik
- Preisverhandlungen (den Mehrwert verkaufen)
- Nutzen- & Vorteilsargumentation des Produktes/der Dienstleistung darlegen
- Verkaufstraining (zum Abschluss kommen)
- Mitarbeiter zu abschlussstarken Verkäufern machen
- Aus Kundenbeschwerden neue Verkaufschancen machen

- _____

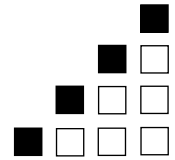
Produktmanagement

- Marktanalysen / Bedarfsanalysen (Wer braucht das?)
- Kundenbefragungen / direkter Kundenkontakt
- Marktpotential / Zielgruppenanalysen (Privat / Gewerbe / Freiberufler)
- Produktlebenszyklus
- "Wie kalkuliere ich den richtigen Preis?"

- _____

Unternehmensführung

- Wachstumsstrategie, Wachstumsszenarien
- Fokussierung auf Kernkompetenzen (kein Bauchladen!)
- Strategische Unternehmensausrichtung (80/20-Prinzip)
- Geschäftspartner / Kooperationen
- Subunternehmer / Outsourcing
- Verhandlungsführung (sicher verhandeln, Motivation der Partner erkennen)
- Geschäftsprozesse optimieren / EDV – IT – Internet



Einkauf

- Suche günstiger Lieferanten
- Preisverhandlungen
- Abwägung schnellere Lieferzeit oder besserer Preis

- _____

Personalmanagement

- Personalentwicklung
- Verschiedene Führungsstile
- Mitarbeiter einstellen, motivieren (loben) & führen
- Leistungsbeurteilung / Leistungsbewertung
- Mitarbeiter maßregeln (tadeln) & entlassen
- Delegieren ... aber richtig (nicht nur Arbeit übertragen)
- Mitarbeiterpotentiale optimal nutzen und anhand deren Stärken einsetzen
- Personalabrechnung

- _____

Kalkulation / Controlling

- Sinnvolle Budgets erstellen (ohne Ziel ist jeder Weg der Richtige)
- Der monatliche Finanzstatus (Unternehmen & privat)
- Gesamtkostenrechnung / Deckungsbeitragsrechnung
- Wareneinsatz, Lagerbestand, Inventur
- Liquidität / Fremdkapital / Finanzierung / Förderprogramme
- Die Bank – Wirklich mein Partner in Geldangelegenheiten?
- Gespräche mit dem Banker

- _____

Buchführung

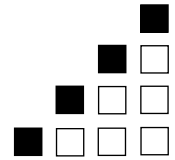
- Grundlagen der Buchführung
- Buchführungspflicht
- Problemfälle in der Buchhaltung
- Voraussetzungen für Vorsteuerabzug (Steuernummer, Rechnungsnummer ...)
- Auswertungen (G+V, Bilanz, BWA, Cashflow)

- _____

Steuern / Finanzamt / "Ämter"

- Auswahl eines geeigneten und kompetenten Steuerberaters
- Umsatzsteuervoranmeldung
- Einkommensteuer / ESt-Vorauszahlungen in Folgejahren
- Einspruchsfristen
- Betriebsprüfungen (Umsatzsteuersonderprüfung, Lohnsteuerprüfung)
- Ordnungsamt, Gewerbeaufsicht, Arbeitsamt ...
- "Mir gehört der Gewinn"

- _____



Versicherungen

- Betriebshaftpflicht
- Unfallversicherung
- Berufsunfähigkeit
- Krankentagegeld
- Betriebsausfall
- Feuerversicherung
- Abgrenzung unternehmerisches Wagnis / Versicherung

- _____

Rechtliche Grundkenntnisse

- Kaufrecht
- Werkvertrag
- Dienstvertrag
- Handelsvertretung
- Provisionen
- Haftung, Gewährleistung / Garantie
- Produkthaftung
- Arbeitsrecht
- Darlehen, Sicherheitsübereignung, Bürgschaft
- Verstöße gegen UWG (unzumutbare Werbung)
- Abmahnungen / strafbewehrte Unterlassungserklärungen
- Spezielle Anforderungen / Problematik im Internet

- _____

Besondere Geschäftsvorfälle

- Forderungsausfälle / Meine Kunden zahlen nicht
- Insolvenzen der Hauptkunden / Hauptlieferanten
- Einbruch / Feuer / Löschwasser / Hochwasser
- Liquiditätsengpässe
- Saisonale Schwankungen / Trendumschwung / konjunkturelle Einflüsse
- Ausscheiden von Mitgesellschaftern / Partnern
- Unerwartetes Wachstum / Kapazitätsengpass

- _____

Krisenmanagement

- Wann steckt mein Unternehmen in der Krise?
- Überschuldung / Zahlungsunfähigkeit
- Insolvenz (Konkurs) / Insolvenzverschleppung (z. B. GmbH)
- Geordnete Abwicklung / Insolvenzverwalter
- Agieren statt reagieren – Der Überlebensplan
- Geschäftsaufgabe: Aufhören bevor es zu spät ist

- _____