

TEAM 781, z.H. Herr Gundrum

Persönliche Angaben

Name und Vorname

Bedarfsgemeinschaftsnummer

Kundennummer

<input type="text"/>	<input type="text"/>
----------------------	----------------------

Mit wie vielen Personen leben Sie zusammen und wie viele davon haben Sie zu versorgen?

Wie viele Stunden möchten Sie **täglich** selbständig für sich arbeiten?

Warum war die bisherige Arbeitssuche Ihrer Meinung nach nicht erfolgreich?

Haben Sie einen PKW oder können ständig auf ein Fahrzeug zugreifen und haben Sie einen Führerschein?

Motivation zur Gründung

Erklären Sie bitte kurz, welche Geschäftsidee Sie haben und welche Leistung Sie anbieten?

Welchen Nutzen hat Ihr Angebot für Ihre Kunden?

Wie bekannt ist Ihre Dienstleistung und was unterscheidet Sie von anderen Mitbewerbern?

Persönliche Eignung

Über welche schulischen und beruflichen Erfahrungen verfügen Sie und welche Kenntnisse können Sie hiervon für Ihr zukünftiges Geschäft einsetzen? *(Bitte reichen Sie hierzu einen vollständigen Lebenslauf ein)*

Welche Fähigkeiten zeichnen Sie aus, um Ihr Unternehmen erfolgreich zu führen und wo sehen Sie persönliche Defizite?

Besitzen Sie genügend kaufmännische Kenntnisse und welche Branchenerfahrungen bringen Sie für Ihr Unternehmen mit?

Wie schätzen Sie Ihre gesundheitliche Belastung und Robustheit ein?

Welche finanziellen Verbindlichkeiten haben Sie und wann sind diese abgezahlt? Sind oder waren Sie in der Privatinsolvenz / Restschuldbefreiung?

Markteinschätzung

Welche Kunden sind Ihre Zielgruppe und wie würden Sie deren Wünsche definieren?

Wie groß schätzen Sie ihre Zielgruppe ein und mit welchen Maßnahmen sprechen Sie diese an?

Nennen Sie bitte zwei unterschiedliche Marketingaktivitäten für Ihr Unternehmen

Verfügen Sie schon über einen bestehenden Kundenkreis und wie schätzen Sie den Käufermarkt und den Wettbewerbsmarkt für Ihre Idee ein?

Marktsituation

Erläutern Sie die Marktsituation ausführlich aus Ihrer Sicht. Sind Sie der einzige Anbieter? Welche anderen Mitbewerber gibt es und können sie diese nennen? Wie viele Kunden erreichen Sie? Was spricht für Sie?

Welchen Preis bieten Sie für welche Dienstleistung an und wie ist der Vergleich mit den Wettbewerbern?

Was macht Sie besser als Ihre Mitbewerber, wo sehen Sie Hindernisse? Was können Sie Ihren Kunden bieten und wie binden Sie diese langfristig?

Standortwahl

Welche Bedingungen muss Ihr Standort erfüllen?

Welche geeigneten Standorte gibt es und wo planen Sie Ihren Standort?

Wie viele Kunden hat Ihr gewählter Standort und wie ist die Verkehrsanbindung dort?

Betriebswirtschaftliche Faktoren

Nennen Sie Ihre Betriebsprozesse und wie strukturieren Sie diese?

Welche Materialien oder Maschinen werden für Ihre Dienstleistung und Ihre Idee benötigt?

Planen Sie weiteres Personal einzustellen bzw. wie viel Personal benötigen Sie?

Wie planen Sie die Finanzierung?

Wie ist Ihre Bonität bzw. Schufa-Score? *Eine kostenlose Auskunft ist über die Internetseite www.schufa.de möglich*

Was benötigen Sie zum Vertrieb des Produkts und fallen Lagerkosten an?

Prognosemanagement

Nennen Sie drei Ziele für Ihr Geschäft und wann wollen Sie diese erreichen?

Wann werden Sie Ihrer Meinung nach selbst genügend Einkommen haben, um davon Ihre Existenz sicherstellen zu können? Wie schätzen Sie Ihren Gewinn voraussichtlich nach neun Monaten ein?

Wie wird sich Ihre Branche entwickeln (Nachfrage der Kunden, Angebot der Mitbewerber, etc.)?

Wie fangen Sie Umsatzschwankungen ab und was geschieht bei längerer Krankheit?

Welche Branchen können als Orientierungshilfe dienen?

Sonstiges

Welche Rechtsform planen Sie und welche Genehmigungen, Zulassungen benötigen Sie?

Brauchen Sie gewerbliche Nutzfläche und wie hoch sind die ortsüblichen Marktpreise hierzu?

Welche Versicherungen benötigen Sie für Ihren Betrieb?

Wie planen Sie als Selbständiger Ihre Altersabsicherung und mögliche Arbeitslosigkeit?

Welche Erwartungen haben Sie an das Jobcenter?