

# BEISPIEL FÜR 30-60-90-TAGE-GESCHÄFTSPLAN FÜR START-UPS

## TITEL DES PLANS

30-60-90-Tage-Geschäftsplan für Start-ups

## VORBEREITET VON

Michael Maier

## ZWECK

Geschäftsziele und Leistungen festlegen und einen 90-Tage-Handlungsplan erstellen, um unseren Geschäftsplan zu entwerfen

## DATUM

25.05.

## ERSTE 30 TAGE

STARTDATUM

01.06.

ENDDATUM

30.06.

## HAUPTZIELE

Das zu lösende Problem klar definieren

Die Lösung für das Problem klar definieren

Entscheiden, ob mit der Geschäftsidee fortgefahren werden soll

## LEISTUNGEN

Beschreibung des Problems / der Geschäftsidee

Marktforschungsbericht

## PLAN FÜR TAGE 1–30

AUFGABE	BESCHREIBUNG	ZUGEWIESEN ZU	FÄLLIGKEITSDATUM
Zusammenfassung des Problems schreiben			
Recherche zum Problem, um Faktoren zu identifizieren, die dazu beitragen oder es verschlimmern			
Fakten und Statistiken im Zusammenhang mit dem Problem aufschreiben			
Meilenstein – Ziel 1	Das Problem definieren, das gelöst wird		
Ideen brainstormen und erfassen			
Ideenliste auswerten und verfeinern			
Entscheiden, welche Ideen am machbarsten sind	Relevante Experten befragen und Geschäftsszenarien bestimmen		
Formelle Bewertungen des Konzepts durchführen	Vorläufige Machbarkeitsstudie		
Ideen mittels Ausschlussverfahren einschränken			
Meilenstein – Ziel 2	Die Lösung für das Problem definieren		
Recherche zu bestehenden Lösungen für das Problem durchführen			
Recherchen zu Wettbewerbern durchführen			
Lücken oder Chancen identifizieren, die Ihre Lösung verbessern			
Definieren, wer von dem Problem betroffen ist			
Informationen über die Kunden von Wettbewerbern sammeln	Befragungen und Umfragen durchführen und Kunden beobachten		
Feedback von Kunden zu Ihrer Geschäftsidee einholen			
Meilenstein – Ziel 3	Entscheiden, ob die Idee weiterverfolgt werden soll		

# TAGE 30–60

STARTDATUM	01.07	ENDDATUM	30.07.
------------	-------	----------	--------

## HAUPTZIELE

Zielkäufer bestimmen
Geschäftsmodell entwickeln
Strategische Partnerschaften suchen

## LEISTUNGEN

SWOT-Analyse
Marketingplan
Betriebsplan
Geschäftsmodell

## PLAN FÜR TAGE 30–60

AUFGABE	BESCHREIBUNG	ZUGEWIESEN ZU	FÄLLIGKEITSDATUM
Marktforschung betreiben	Detaillierten Überblick über die Wettbewerbslandschaft verschaffen		
Zu erreichenden Nischenmarkt bestimmen			
Probleme der Käufer identifizieren			
Wettbewerbsvorteil entwickeln	Bestimmen, wie man sich von der Konkurrenz abhebt		
Recherche zu Ziel-Marktsegmenten durchführen	Demografie, Psychografie, Probleme, mit denen sie konfrontiert sind		
Recherche zu Branchenberichten im Zusammenhang mit Ihrem Produkt und Ihrer Branche durchführen			
Meilenstein – Ziel 1	Zielkäufer bestimmen		
Wesentliche Geschäftsaktivitäten festlegen			
Benötigte Geschäftsressourcen identifizieren	Kapital, geistiges Eigentum, Büroflächen, Ausrüstung, Mitarbeiter		
SWOT-Analyse durchführen			
Prozess zur Herstellung des Produkts bestimmen			
Prozess zum Vertrieb des Produkt an den Kunden bestimmen			
Einzigartiges Wertversprechen ausarbeiten	Kunden nachhaltigen Wert liefern		
Meilenstein – Ziel 2	Geschäftsmodell entwickeln		
Lokale Einzelhändler ausfindig machen, die zu Ihrer Marke und Ihrem Produkt passen			
Werbepartner suchen			
Die Kosten und den Nutzen von Partnerschaften bewerten			
Meilenstein – Ziel 3	Strategische Partnerschaften suchen		

# TAGE 60–90

STARTDATUM	31.07.	ENDDATUM	29.08.
------------	--------	----------	--------

## HAUPTZIELE

Vertriebsplan entwickeln
Finanzplan entwerfen
Geschäftsplan finalisieren

## LEISTUNGEN

Vertriebsplan
Finanzplan
Geschäftsplan
Präsentation für Investor

## PLAN FÜR TAGE 60–90

AUFGABE	BESCHREIBUNG	ZUGEWIESEN ZU	FÄLLIGKEITSDATUM
Vertriebsziele Ihres Unternehmens definieren	Ziele und Strategien auf die Bedürfnisse des Zielmarkts ausrichten		
Schritte für das Erreichen der Vertriebsziele skizzieren			
Vertriebsunterstützungsstrategie entwickeln			
Vertriebsprognose erstellen	Vertriebsprognose für Jahre 1–3		
Einzurichtende Systeme zur Unterstützung Ihres Produktvertriebs bestimmen			
Meilenstein – Ziel 1	Vertriebsplan entwickeln		
Einsatzkosten bestimmen			
Verkaufspreis des Produkts festlegen			
Break-Even-Punkt-Analyse durchführen			
Start-up-Budget vorbereiten			
Pro-forma-Bilanz erstellen			
Pro-forma-Gewinn-und-Verlust-Rechnung erstellen			
Pro-forma-CASHFLOW-RECHNUNG erstellen			
Beschreibung der Quellen und Verwendung von Mitteln erstellen			
Meilenstein – Ziel 2	Finanzplan entwerfen		
Aktuelle und zukünftige Geschäftsziele dokumentieren	SMART-Ziele für die nächsten 1–3 Jahre festlegen		
Leitbild oder Vision erstellen			
Management-Team dokumentieren	Kurzbiografie inklusive relevanter Erfahrungen, die Mehrwert bringen		
Produkt- und Dienstleistungsangebot beschreiben	Vermitteln, wie dieses die Bedürfnisse der Käufer erfüllen und Details zu zukünftigen Angeboten angeben		
Struktur des Unternehmens definieren			
Unternehmensgeschichte zusammenfassen	Wann das Unternehmen gegründet wurde und wichtige Meilensteine		
Meilenstein – Ziel 3	Geschäftsplan finalisieren		

## **HAFTUNGSAUSSCHLUSS**

Alle von Smartsheet auf der Website aufgeführten Artikel, Vorlagen oder Informationen dienen lediglich als Referenz. Wir versuchen, die Informationen stets zu aktualisieren und zu korrigieren. Wir geben jedoch, weder ausdrücklich noch stillschweigend, keine Zusicherungen oder Garantien jeglicher Art über die Vollständigkeit, Genauigkeit, Zuverlässigkeit, Eignung oder Verfügbarkeit in Bezug auf die Website oder die auf der Website enthaltenen Informationen, Artikel, Vorlagen oder zugehörigen Grafiken. Jegliches Vertrauen, das Sie in solche Informationen setzen, ist aus eigener Verantwortung.