

Michael Sprenger

Existenzgründung & Selbstständigkeit



TRAININGSPLAN

zum Hörbuch Existenzgründung & Selbstständigkeit – Werde Unternehmer



Werde Unternehmer – EXISTENZGRÜNDUNG & SELBSTSTÄNDIGKEIT

Woche 1 4

Übung 1.1 Bullet-Journaling	5
Übung 1.2 Dein WARUM	5
Übung 1.3 Die perfekte Woche	5
Übung 1.4 Stellung-Fertig-Los	6

Woche 2 7

Übung 2.1 Deine Unternehmensform	8
Übung 2.2 Deine Zielgruppe	8

Woche 3 10

Übung 3.1 Dein Angebot	11
Übung 3.2 Deine Marke	11
Übung 3.3 Dein Auftritt	12

Woche 4 13

Übung 4.1 Dein Unternehmensstandort	14
Übung 4.2. Dein Finanzierungskonzept	14

Werde Unternehmer – **EXISTENZGRÜNDUNG & SELBSTSTÄNDIGKEIT**

Woche 5

15

Übung 5.1 Dein Verkaufsprozess

16

Woche 6

17

Übung 6.1 Dein Projekt

18

WOCHE 1

Woche 1

Übung 1.1 – Bullet-Journaling

ZIEL: Die Basis für die Dokumentation Deiner Ideen, Aufgaben und Notizen schaffen.

Such im Internet nach dem Begriff «**Bullet Journal**». Du wirst ein Konzept für ein Notizbuch finden, das Dir das Leben und vor allem das Selbstständigendasein erleichtern wird. Besorg Dir ein Notizbuch und einen Stift und dann leg los. Setz Dein Bullet-Journal auf und lege direkt Deine erste Collection für das Erfolgsmonitoring an. Du wirst sehen, wie Dich das motiviert. Wenn Du jetzt schon Ideen zu Deiner Selbstständigkeit hast, dann immer rein damit.

Übung 1.2 – Dein WARUM

ZIEL: Die Basis für den Erfolg Deiner Selbstständigkeit schaffen.

Du hast in Kapitel 2 die Coaching-Fragen gehört. Erinnerst Du Dich? Wenn nicht, dann geh das Kapitel jetzt direkt nochmal durch. Leg jetzt eine neue Collection in Deinem Bullet-Journal an und nenne sie «**Mein WARUM**». Hier schreibst Du jetzt alles hin, was Dir einfällt, weswegen Du selbstständig werden möchtest. Das kann völlig zusammenhangslos geschehen und auch noch so unbedeutend sein. Wenn Du damit fertig bist, gib jedem Grund, den Du aufgeschrieben hast, eine Wichtung von 0 (völlig unwichtig) bis 100 (absolut entscheidend). Im Anschluss daran schreibst Du die drei Gründe, die Du am stärksten gewichtet hast, noch einmal separat auf. Markiere diese Gründe sehr deutlich. Mach sie auch zu einem Bestandteil Deines Alltags. Schreib sie z. B. auf Klebezettel, die Du in der Wohnung verteilst oder lass Dir eine Tasse damit bedrucken. Sei kreativ und führ Dir jeden Tag vor Augen, WARUM Du selbstständig sein möchtest. Stell Dir jeden Tag vor, wie großartig es sein wird.

Übung 1.3 – Die perfekte Woche

ZIEL: Die Basis für den benötigten Freiraum zur Umsetzung Deiner Selbstständigkeit schaffen.

Die perfekte Woche gibt es praktisch nicht. Wohl aber theoretisch. Erstelle wieder eine Collection in Deinem Bullet-Journal, die Du «**Zeitplanung**» nennst. Zeichne sieben Spalten und benenne sie von Montag bis Sonntag. Trage jetzt in jede Spalte die fixen Termine (Schlaf, Arbeit, Essen, Einkäufe, Freizeit- und Familienaktivitäten usw.) ein. Jetzt schau, wieviel Zeit Du übrig hast, um Deine Selbstständigkeit voranzutreiben bzw. dieser nachzugehen. Musst Du etwas umplanen oder schieben? Wie wäre es, wenn es PERFECT wäre?

Wie schon gesagt, es ist eine theoretische Planung. Aber es hilft dabei, überhaupt zu erkennen, wo man Zeit verliert oder effizienter sein kann. Versuche in Zukunft, immer bestmöglich nach Deiner perfekt geplanten Woche zu leben. Reflektiere ab und zu, ob sich etwas geändert hat und ob die perfekte Woche evtl. angepasst werden muss.

MEISTER-TIPP

Plane für den Zeitslot von Zubettgehen bis Aufstehen einmal 9 Stunden ein und schau, was es mit Deinem Tagesablauf macht. Weniger Schlaf bekommst Du von ganz alleine. Es ist eben die perfekte Woche.

Übung 1.4 – Stellung-Fertig-Los

ZIEL: Die Basis für Deinen Blitzstart schaffen.

Schau Dir ein paar Videos vom Olympischen Säbelfechten an. Die Fechter und Fechterinnen gehen in Stellung, dann machen sie sich fertig und dann kommt das Kommando LOS! In diesem Moment versuchen beide schnellstmöglich zu agieren, um einen Treffer zu setzen und selbst nicht getroffen zu werden. Versetz Dich einmal mental in diese Situation. Du stehst an der Startlinie, hast alles vorbereitet und dann heißt es LOS! und für Dich gibt es kein Halten mehr. Du willst nur noch nach vorn und den Sieg erfechten. Das gleiche widerfährt Dir jeden Tag im Alltag. Manchmal zögerst Du aber vielleicht mit Deiner Aktion und kommst nicht so richtig von der Linie weg. Dann nutze diese Visualisierung und sag Dir im Kopf «**Stellung. Fertig. LOS!**». Und auf Los geht's los.

WOCHE 2

Woche 2

Übung 2.1 – Deine Unternehmensform

ZIEL: Die am besten auf Deine Bedürfnisse abgestimmte Form für Dein Unternehmen finden.

GbR, GmbH, KG, Freiberufler ... Was sich anhört wie ein Song der Fantastischen Vier, ist eine wichtige Entscheidung, die Du treffen wirst. Es gibt unzählige Möglichkeiten, ein Unternehmen aufzubauen. Manchmal benötigt man Kapital, manchmal nicht. Manchmal haftet man mit seinem Vermögen, manchmal nicht. Manchmal braucht man einen Gewerbeschein, manchmal nicht. Und alles hat sie, die Vor- und Nachteile.

Dein Unternehmen ist genauso einzigartig wie Du. Lass Dich also bei dieser Aufgabe darauf ein, etwas passendes für Deine Bedürfnisse zu finden. Informiere Dich z. B. online, welche Unternehmensformen es gibt und welche überhaupt für Dich in Frage kommen. Musst Du unbedingt ein Gewerbe anmelden oder geht es auch als freier Beruf? Wenn Du an einem Punkt nicht weiter kommst, nimm evtl. die Hilfe einer Gründerberatung oder einer Steuerberatung in Anspruch. Mache Dir am Ende Deiner Recherche eine Liste mit Unternehmensformen, die für Dich in Frage kommen und liste die Vor- und Nachteile sauber auf. Frage Dich auch bei jeder Form, was das Beste und das Schlimmste ist, das Dir damit passieren kann. Zum Beispiel gibt es Unternehmensformen, bei denen Du mit Deinem gesamten Privatkapital haftest. Wenn das schief geht, bist Du komplett pleite. Hier ist also ein genaues Abwägen der Chancen und Risiken notwendig. Wenn Du Dich für eine Form entschieden hast, führe eine SWOT-Analyse (Stärken-Schwächen-Chancen-Risiken) für Dein Unternehmen durch. Du findest online unzählige Anleitungen, wie Du das am besten machst. Dadurch erhältst einen frühzeitigen Überblick, über alle relevanten Stolpersteine und wie Du sie aus dem Weg räumen kannst. Prüfe auch einmal evtl. Fördermöglichkeiten für Deine Unternehmen. Damit lassen sich einige Risiken abfedern.

Übung 2.2 – Deine Zielgruppe

ZIEL: Die Basis für Dein Angebot schaffen

Für wen arbeitest Du eigentlich? Du bist nicht mehr für einen Arbeitgeber tätig, sondern jetzt arbeitest Du allein im Interesse Deiner Kunden und Kundinnen. Dein unbedingtes Ziel ist es, Deine Zielgruppe zu unterstützen. Bedenke dabei, dass es immer Menschen sind, die Du unterstützt. Auch wenn Du Unternehmen bedienst.

Werde Unternehmer – **EXISTENZGRÜNDUNG & SELBSTSTÄNDIGKEIT**

Stelle Dir Fragen an Deine Zielgruppe bezüglich folgender Punkte:

- Gruppe oder Einzelperson
- Alter
- Geschlecht
- Einkommen
- Bildungsabschluss
- Interessen
- Probleme
- Hobbies
- Beziehungsstatus
- Beruf

Wenn Du Deine Zielgruppe definiert hast, beantworte folgende Fragen:

- Wo hält sich meine Zielgruppe auf? Wie finde ich meine Zielgruppe?
- Wie möchte meine Zielgruppe angesprochen werden?
- Was bewegt meine Zielgruppe aktuell?
- Was empfindet meine Zielgruppe? (Freude über ..., Angst vor ..., etc.)

Schreibe nun alle Informationen zusammen: *«Meine Zielgruppe sind Menschen, die ...»*

WOCHE 3

Woche 3

Übung 3.1 – Dein Angebot

ZIEL: Deine Dienstleistung oder Dein Produkt festlegen

Durch die scharfe Definition Deiner Zielgruppe hast Du die Voraussetzung geschaffen, Dein Angebot klar zu definieren. Du musst lediglich diese Frage beantworten: **Was kannst Du, was Deine Zielgruppe glücklich macht?** Schreibe dazu alle Herausforderungen auf, die Deine Zielgruppe hat. Egal, ob sie in Deine Expertise passen oder nicht. Überlege Dir jetzt zu jedem dieser Dinge eine Lösung, die Du leisten kannst, um das Problem zu verbessern. Nutze hierfür z. B. die Methode Value Proposition Canvas. Bewerte nun jeden dieser Lösungen danach, wie gut Du darin bist. Gib eine Bewertung von 0 bis 100 ab. Dabei bedeutet 0, dass Du es eigentlich gar nicht kannst und 100 heißt, dass Du ein absoluter Profi in dem Bereich bist. **Was sind die drei am höchsten bewerteten Lösungen? Wie sieht nun ein Produkt / Angebot aus, das diese drei Lösungen miteinander verbindet?**

Übung 3.2 – Deine Marke

ZIEL: Deinen Unique Selling Point in eine Marke umwandeln.

Kennst Du das: Du siehst eine Werbung für etwas und hast direkt ein Bild im Kopf, wie dieses Produkt oder diese Dienstleistung Dein Leben bereichert?

Dann haben die Werbetreibenden sehr viel bei ihrem Corporate Design und der Erschaffung einer Marke richtig gemacht. Doch was ist es, was uns mit einer Marke verbindet? In dieser Woche findest Du es heraus.

Nutze das Erfolgsmonitoring und Dein Bullet Journal sehr excessiv, um hierbei voran zu kommen.

Welche Farben und Formen passen zu Dir und sprechen Leute an? Willst Du dynamisch oder stabil wirken?

Worauf fährt Deine Zielgruppe so richtig ab? Was sind Mitbewerber, die bei Deiner Zielgruppe gut ankommen?

Aus den Antworten auf alle diese Fragen wirst Du eine eigene Marke erschaffen. Sie wird einen Namen haben und ein Design, das Deine Werte, Ideale und Ideen verkörpert.

Frage Dich, was ist Dein **Unique Selling Point?** Was bietest Du in welcher Form, was andere nicht bieten?

Wodurch setzt Du Dich ab? Was wollen Deine Kundinnen und Kunden ausschließlich von Dir kaufen und warum?

All das muss durch Deine Marke verkörpert und visualisiert werden. Wenn man den Namen Deiner Marke hört oder Dein Logo sieht, muss das unbedingte Bedürfnis nach Deinem Angebot aufkommen.

Übung 3.3 – Dein Auftritt

ZIEL: Für andere sichtbar werden.

Das perfekte Unternehmen nützt wenig, wenn niemand es kennt. Darum widmet sich diese Übung dem Thema «Sichtbarkeit».

Du hast Deine Unternehmensform bestimmt, Deinen unique selling point herausgearbeitet und eine echte Marke erschaffen. Zeit, es anderen mitzuteilen. Überleg Dir, wo Deine Kundinnen und Kunden zu finden sind. Verkaufst Du online oder offline? Machst Du Werbung bei Google oder in der lokalen Tagespresse? Welche Interessen haben Deine Kundinnen und Kunden, wobei sie auf Dich aufmerksam werden könnten?

Überleg Dir in dieser Woche, wie, wann und wo Du Dein Klientel erreichen möchtest. Und dann erschaffe eine entsprechende Plattform. Das kann eine Webseite oder ein soziales Netzwerk sein. Vielleicht ist es aber auch ein Telefoncenter mit dem Du Deine Kundinnen und Kunden erreichst. Egal wie, es muss zu Dir passen.

Wenn Du Dich für eine Online-Variante entscheidest, überleg Dir, ob Du Dich selbst damit beschäftigen möchtest oder ob Du einen Profi ranlässt. Als Meistertipp kann ich Dir mitgeben, dass es jede Menge Fördermöglichkeiten gibt, die Du in Anspruch nehmen kannst. Schau einfach mal in die Förderdatenbanken von Bund und Ländern.

WOCHE 4

Woche 4

Übung 4.1 – Dein Unternehmensstandort

ZIEL: Einen Ort finden, an dem Du Umsatz machst.

Brauchst Du einen Laden, ein Büro oder arbeitest Du aus dem Home-Office? Wo bietest Du Deine Produkte oder Dienstleistungen an? An Deinen Standort gibt es einige Anforderungen. Kannst Du ihn gut erreichen? Können Deine Kundinnen und Kunden ihn gut erreichen? Kannst Du Dir die Miete leisten? Benötigst Du überhaupt einen separaten Standort? Entspricht der Standort den Bedürfnissen für Dein Unternehmen? Welche Ansprüche hat Dein Unternehmen überhaupt an einen Standort? Ist die Location direkt bezugsfertig oder musst Du zusätzlich renovieren? Sind die Räumlichkeiten sofort verfügbar? Brauchst Du sie sofort?

Lass Dir mit diesem Thema Zeit, denn es ist eine wichtige und vor allem kostenintensive Entscheidung. Stell Dir also immer die Frage nach Aufwand und Nutzen. Das unbedingte Ziel ist es am Ende, Gewinne zu erwirtschaften. Frage Dich also, ob dieser Standort auf das Ziel einzahlt oder nicht? Wenn Du unsicher bist, ist das auch eine Antwort.

Übung 4.2 – Dein Finanzierungskonzept

ZIEL: Nachhaltig wirtschaften.

Ein Unternehmen ist kein Selbstzweck. Am Ende des Tages möchtest Du mehr in der Kasse haben als am Anfang. Die spannende Frage ist, wieviel mehr? Wieviel brauchst Du überhaupt? Mache Dir dafür zunächst einmal Deine Ausgaben über ein gesamtes Jahr bewusst. Beachte dabei, dass Du selbstständig bist und damit ein paar Sachen auf Dich zukommen, die Du vielleicht nicht unbedingt auf dem Schirm hast wie z.B. Krankversicherung oder Altersvorsorge. Geh hierbei sehr akribisch vor, denn eine Fehlkalkulation kommt Dich – im wahrsten Sinne des Wortes – teuer zu stehen. All diese Ausgaben sollten maximal 80% Deines Nettoeinkommens ausmachen, denn Du musst damit rechnen, dass es auch mal schlecht läuft und Du Rücklagen benötigst. Damit hast Du Dein Einkommen nach Steuern und kannst Dir jetzt ausrechnen, wieviel Gewinn Dein Unternehmen abwerfen muss. Ich empfehle Dir hierfür, die Hilfe eines Profis (z. B. Steuerberater) in Anspruch zu nehmen.

Wenn Du weißt, was Dein Unternehmen pro Jahr abwerfen muss, dann kannst Du nun anfangen, die Kosten für Deine Produkte und Dienstleistungen zu kalkulieren. Hast Du Material- oder Personalkosten? Wieviel Gewinn möchtest Du mit dem Verkauf einer Einheit machen? Auch hier der Hinweis, wenn es Dir zu kompliziert wird, such Dir die Hilfe von Profis. Je nach dem wie Du rechnest, weißt Du entweder, wie viele Einheiten Du zu einem bestimmten Preis verkaufen musst oder wieviel eine Einheit kosten muss, wenn Du davon nur eine bestimmte Anzahl pro Jahr verkaufen kannst. In jedem Fall hast Du einen Preis und ein Verkaufsvolumen. Stell Dir jetzt die kritische Frage, ob das realistisch ist? Was kosten die Produkte oder Dienstleistungen Deiner Mitbewerber? Ist es realistisch, eine bestimmte Menge pro Jahr zu verkaufen? Wenn Du die Frage mit Ja beantworten kannst, kannst Du einen Haken an Dein Finanzierungskonzept machen. Wenn nicht, dann nutze hierfür Dein Erfolgsmonitoring, um eine Lösung zu finden.

WOCHE 5

Woche 5

Übung 5.1 – Dein Verkaufsprozess

ZIEL: Einen No-Brainer für den Verkauf Deines Produkts / Deiner Dienstleistung entwickeln.

Was ist ein No-Brainer? **Es bedeutet so viel wie «ein Klacks» oder «nicht besonders anstrengend». Genau das möchtest Du für Deinen Verkaufsprozess.** Es soll von alleine laufen.

Deine Aufgabe in dieser Woche ist es, einen Plan A zu entwickeln, der Deinen Verkaufsprozess zeigt. Beschreibe diesen so detailliert wie möglich. Es soll der ideale Verkaufsprozess sein. Das heißt, Du darfst entsprechend auch alles idealisieren. Gehe dennoch bis ins letzte Detail. Fang beim Ergebnis an. Zu Beispiel: «Ein Kunde meiner Zielgruppe überweist den Betrag auf mein Konto.»

Jetzt kommt die eigentliche Arbeit. Analysiere diese Aktion bis ins letzte Detail. Hinterfrage sie z. B. mit W-Fragen «Warum überweist der Kunde mir den Betrag? Wieviel überweist er mir? Wofür überweist er mir Geld? usw.»

Die Antworten könnten z. B. lauten «Der Kunde überweist mir Geld, weil ich ihm eine Rechnung über den Betrag von X € für mein Produkt Y gestellt habe.» Die Beantwortung der Fragen bringt Dich zu den nächsten Aktionen, die Du wieder entsprechend hinterfragst. Hinterfrage jeden Satz so detailliert wie möglich und beantworte jede Frage so detailliert wie möglich. Lass Dir dabei Zeit und arbeite jeden Tag wieder ein bisschen daran. Nutze Dein Bullet-Journal, wenn Dir tagsüber noch etwas dazu einfällt.

Am Ende der Woche fasst Du alle Notizen zu einem zusammenhängenden Plan zusammen. An welchen Stellen hast Du aktuell noch Verbesserungsbedarf? Kannst Du alle Punkte Deines Plans umsetzen oder fehlt Dir noch etwas?

WOCHE 6

Woche 6

Übung 6.1 – Dein Projekt

ZIEL: Einen Fahrplan für den Erfolg Deines Unternehmens entwickeln.

Du hast jetzt alles zusammen, was Du brauchst. Es wird Zeit, sich mit ein paar Zielen zu befassen. Ziele haben den Vorteil und den Nachteil, dass man sie erreichen oder nicht erreichen kann. Das klingt verwirrend? Frage Dich einmal, was Du davon hast bzw. was Du machst, wenn Du ein Ziel erreichst. In den meisten Fällen macht man einfach nur einen Haken dran und sagt geschafft oder leider nicht geschafft. Du siehst, es ist nicht so leicht, sinnvolle Ziele zu setzen. Deine Aufgabe ist es daher einen Projektplan aufzusetzen und in den nächsten Wochen Dein Projekt zum Erfolg zu bringen. Nutze hierfür den nachfolgenden Projektplan.

1 Projektmanagement - Schritt 1

Name:

Manage Dein Erfolgsprojekt

1. Projektdefinition

Überleg Dir als Erstes eine knackige Überschrift für Dein «Baby». Der Kreativität sind dabei keine Grenzen gesetzt – je anspruchsvoller, desto besser. Nenn es zum Beispiel «Projekt: Ich-AG» oder «Projekt: Selbstbestimmung».

Projektname:

Wann wirst Du Dein Ziel erreicht haben? Gib Deinem Projekt einen Termin innerhalb der nächsten sechs Monate bis vier Jahre.

Zeitpunkt:

Woran merkst Du, dass Du Dein Ziel erreicht hast? Was sind die Erfolgskriterien? Gib Deinem Projekt möglichst exakte und messbare Eckdaten! Beispielsweise einen bestimmten Zielkunden. Oder Umsatz, den du spätestens bis zum festgelegten Zeitpunkt erzielt haben musst, um dein Projekt als «gelungen» zu verbuchen.“

Erfolgskriterien:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Werde Unternehmer – EXISTENZGRÜNDUNG & SELBSTSTÄNDIGKEIT

Beantworte nun die Frage nach dem Warum. Was genau motiviert Dich so sehr an Deinem Projekt?

Meine Motivation:

.....

.....

.....

Übernimm nun verbindlich die Verantwortung als Projektleiter. Ab sofort stehst Du für den Erfolg Deines Projekts.

Projektverantwortlicher:

Ernenne Dein Ziel zu Deinem ganz persönlichen Projekt. So sicherst Du Dir die notwendige Motivation und erhöhst die Chance auf Erfolg.

2 Projektmanagement - Schritt 2

Name:

2. Projektplanung

Als Nächstes planst Du Meilensteine, die die einzelnen Abschnitte auf dem Weg zum Projektabschluss markieren. Zwischen ihnen sollten Abstände von vier Wochen bis maximal drei Monaten liegen. Welche Teilziele setzt Du Dir? Achte auch hier wieder darauf, dass Deine Ziele messbar und konkret sind.

Meilenstein 1:

Bis wann?

Was soll bis dahin erreicht sein?

.....
.....



Meilenstein 2:

Bis wann?

Was soll bis dahin erreicht sein?

.....
.....



Werde Unternehmer – **EXISTENZGRÜNDUNG & SELBSTSTÄNDIGKEIT**

Meilenstein 3:

Bis wann?

Was soll bis dahin erreicht sein?

.....
.....

3

Meilenstein 4:

Bis wann?

Was soll bis dahin erreicht sein?

.....
.....

4

Meilenstein 5:

Bis wann?

Was soll bis dahin erreicht sein?

.....
.....

5

3 Projektmanagement - Schritt 3

Name:

3. Projektdurchführung

Was musst Du in den folgenden Wochen tun, um den ersten Meilenstein Deines Projekts zu erreichen? Setz Dir mehrere kleine Teilaufgaben mit einem genau messbaren Ergebnis.

Meilenstein 1

Kalenderwoche	Aufgaben
KW
KW
KW
KW
KW



Werde Unternehmer – **EXISTENZGRÜNDUNG & SELBSTSTÄNDIGKEIT**

Meilenstein 2

Kalenderwoche	Aufgaben
KW
KW
KW
KW
KW

2

Meilenstein 3

Kalenderwoche	Aufgaben
KW
KW
KW
KW
KW

3

Werde Unternehmer – **EXISTENZGRÜNDUNG & SELBSTSTÄNDIGKEIT**

Meilenstein 4

Kalenderwoche	Aufgaben
KW
KW
KW
KW
KW

4

Meilenstein 5

Kalenderwoche	Aufgaben
KW
KW
KW
KW
KW

5

4 Projektmanagement - Schritt 4

Name:

4. Projektabschluss

Beim Projektabschluss geht es darum, aus Deinem Projekt zu lernen. Diese Analyse ist wichtig für Dein nächstes Projekt.

Wie ist das Projekt verlaufen?

.....

.....

.....

.....

.....

Welche Schwierigkeiten lagen auf dem Weg?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Werde Unternehmer – **EXISTENZGRÜNDUNG & SELBSTSTÄNDIGKEIT**

Wie bist Du damit umgegangen?

Konntest Du die Zeiträume realistisch einschätzen?

Hast Du Dir zu viel oder zu wenig zugemutet?

Warst Du ein guter Projektleiter?

GRATULATION

Du bist am Ziel Deiner Reise!

Egal, wie gut Dein Business gerade läuft, vergiss bitte nie, dass es immer Ups und Downs gibt. Das ist völlig normal. Die Frage ist, was lernst Du daraus?



Ich wünsche Dir viel Erfolg!

Dein Coach
Michael

www.protagonist-mt.de