Empfohlene Maßnahme	**Coaching für Existenzgründer:innen** (Einzelcoaching)
Maßnahme-Nummer	**955/110/20** Berliner Str. 26b, 13507 Berlin
Teilnahmebeginn	**Individueller Einstieg**
Teilnahmezeitraum	**8 Wochen** (ca. 2x4 UE pro Woche)
Umfang	**48 UE**
Praktikum	nein
Kosten	je Maßnahmenstunde: **78,78 €** / Gesamt: **3.781,44 €**
Finanzierung	Mit einem AVGS vom Jobcenter oder der Bundesagentur für Arbeit kann die Maßnahme, die der Wiedereingliederung in den ersten Arbeitsmarkt dient, gefördert werden.

Maßnahmeinhalte

Grundlagen der Existenzgründung

- Name des zukünftigen Unternehmens
- Gründungsidee
- Welche Kunden kommen für das Angebot in Frage?
- Welcher Gesamtkapitalbedarf wird für das Vorhaben benötigt?
- Welches Umsatzvolumen wird in den nächsten Jahren erwartet?
- Welche Risiken ist das Vorhaben ausgesetzt?

Die Gründerperson

- Welche Qualifikation/Berufserfahrungen sind vorhanden?
- Welche Branchenkenntnisse/welche kaufmännischen Kenntnisse sind vorhanden?
- Stärken/Schwächen

Grundlagen Businessplan

- Wie ist ein Businessplan aufgebaut?
- Welche Bestandteile müssen analysiert, recherchiert und konzeptioniert werden?
- Tragfähiger Businessplan – so erhalte ich den Gründerzuschuss

Produkt/Dienstleistung

- Welches Produkt/welche Dienstleistung soll hergestellt/verkauft werden?
- Was ist das Besondere an diesem Produkt/Dienstleistung?
- Welche Voraussetzungen müssen bis zum Start noch erfüllt werden?
- Welche gesetzlichen Formalitäten sind zu erledigen?

Marktübersicht

- Kunden: Wer sind die Kunden, wo sind die Kunden, wie setzen sich die einzelnen Kundensegmente zusammen?
- Sind Referenzkunden vorhanden?
- Welches kurz- und langfristige Umsatzpotenzial ist damit verbunden?
- Welche Bedürfnisse/Probleme haben die Kunden?
- Konkurrenz: Wer sind die Konkurrenten?
- Was kosten Ihre Produkte bei der Konkurrenz?
- Welches sind die größten Stärken/Schwächen der Konkurrenz?
- Standort: Wo wird das Produkt/Dienstleistung angeboten?
- Warum fiel die Entscheidung auf diesen Standort?

- Welche Nachteile hat dieser Standort und wie können diese Nachteile ausgeglichen werden?
- Wie wird sich der Standort zukünftig entwickeln?

Marketing

- Welchen Nutzen hat das Angebot für potenzielle Kunden?
- Was ist besser gegenüber dem Angebot der Konkurrenz?
- Preis: Welche Preisstrategie wird verfolgt?
- Welche Kalkulation liegt diesem Preis zugrunde?
- Vertrieb: Welche Absatzgrößen werden in welchem Zeitraum angesteuert?
- Welche Zielgebiete werden angesteuert?
- Welche Vertriebspartner werden genutzt und welche Kosten entstehen durch den Vertrieb?
- Werbung: Wie erfahren die Kunden von dem Produkt/der Dienstleistung?
- Welche Werbemaßnahmen werden geplant?

Unternehmensorganisation & Personal

- Rechtsform: Welche Rechtsform wird gewählt und warum?
- Organisation: Welche betriebliche Organisationsform soll gewählt werden?
- Wer ist für was zuständig?
- Wie kann ein sorgfältiges Controlling sichergestellt werden?
- Mitarbeiter: Wann, in welchen zeitlichen Abständen soll wie viele Mitarbeiter eingestellt werden?
- Welche Qualifikationen sollen die Mitarbeiter haben?
- Welche Schulungsmaßnahmen sind für die Mitarbeiter geplant?

Chancen & Risiken

- Welches sind die drei größten Chancen, die die weitere Entwicklung des Unternehmens positiv beeinflussen
- Welches sind die drei wichtigsten Probleme, die eine positive Entwicklung des Unternehmens behindern können

Finanzierung

- Lebenshaltungskosten: Wie hoch sind die monatlichen/jährlichen Lebenshaltungskosten?
- Wie hoch muss die Reserve für unvorhergesehene Ereignisse sein (Krankheit usw.)?
- Investitionsplan/Kapitalbedarf: Wie hoch ist der Gesamtkapitalbedarf für Anschaffungen und Vorlaufkosten für den Unternehmensstart und für die Liquiditätsreserve während der Anlaufphase (6 Monate)?
- Finanzierungsplan: Wie hoch ist der Eigenkapitalanteil?
- Welche Sicherheiten können eingesetzt werden?
- Wie hoch ist der Fremdkapitalbedarf?
- Welche Förderprogramme kommen in Frage?
- Gibt es evtl. Beteiligungskapitalgeber?
- Können Objekte evtl. geleast werden, wenn ja, zu welchen Konditionen?
- Liquiditätsplan: Wie hoch schätzen Sie die monatliche Einzahlung aus Förderungen u. a.?
- Monatliche Kostenschätzung (Personal, Miete usw.)
- Investitionskostenschätzung
- Schätzung monatlicher Kapitaldienst (Tilgung und Zinszahlung)
- Ertragsvorschau/Rentabilitätsrechnung: Wie hoch wird der Umsatz für die nächsten drei Jahre geschätzt?
- Wie hoch werden die Kosten für die nächsten drei Jahre geschätzt?
- Wie hoch wird der Gewinn für die nächsten drei Jahre geschätzt?