

von der Idee zum Plan

Unser Angebot richtet sich an alle interessierten Personen, welche sich als Unternehmer:innen selbständig machen wollen. Dabei ist es egal, ob Sie dies im Nebenerwerb oder hauptberuflich anstreben. Vor Beginn Ihrer Tätigkeit identifizieren und analysieren wir mit Ihnen das angestrebte unternehmerische Ziel. Gemeinsam unterziehen wir Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung einer detaillierten Analyse und bewerten die Erfolgsaussichten Ihrer Geschäftsidee. Dabei beziehen wir Informationen über Mitbewerber:innen, Konkurrenzangebote und die aktuelle und zukünftige Angebots- und Nachfragesituation mit ein. Aus diesen Ergebnissen erarbeiten wir eine zielgerichtete Marketing-Strategie. Im nächsten Schritt stellen wir fest, wie hoch das persönliche und finanzielle Risiko ist, welches Sie eingehen möchten und welche persönlichen Ressourcen Ihre Geschäftsidee erfordert. Im Ergebnis unseres Coachings haben Sie einen aussagekräftigen Business- und Ablaufplan, mit dessen Hilfe Sie den Start Ihres Unternehmens erfolgreich gestalten können.

Zielgruppe:

Teilnehmer:innen, mit und ohne Leistungsbezug, welche eine selbständige oder gewerbliche Tätigkeit aufnehmen möchten. Voraussetzung ist, dass die Interessent:innen noch keine unternehmerische Tätigkeit oder diese nur im Nebenerwerb aufgenommen haben.

Zeitlicher Umfang:

Die Beratung umfaßt ein Zeitbudget von 80 Stunden und erfolgt im Einzelcoaching.

Durchführungsorte:

Unser Coachingangebot erfolgt berlinweit. Für die Angabe der genauen Adresse kontaktieren Sie bitte unsere Berater:innen.

Maßnahmenummer / Zusatzangaben:

AZAV M 180613-7 Gründer:innenberatung Plus
Das Coaching kann durch einen Aktivierungsgutschein (AVGS) gefördert werden, die Teilnehmer:innen erhalten ein qualifiziertes und hochwertiges Zertifikat.

Träger:

GfDP Gesellschaft für Datenschutz
und Projektentwicklung mbH
Geschäftsführer: Silvio C. Schelinski
Ahornstraße 6
12163 Berlin
info@gfdp-online.com



Gründer:innenberatung Plus

Hotline: +49 (030) 22 32 90 96
www.gfdp-online.com

GFDP

Kompetenz- & Potentialanalyse

Kennen Sie Ihre Kompetenzen und Potentiale? Mit einer Kompetenzanalyse beleuchten wir gemeinsam Ihre Fähigkeiten, Fertigkeiten, sowie Stärken und Schwächen und deren Nutzen für Ihr Vorhaben. Dazu gehören u. a. die Bereiche

- Sozialkompetenz (Team-, Kritik- und Kommunikationsfähigkeit)
- Personale Kompetenzen (Durchhaltevermögen, Übernahme von Verantwortung)
- vorhandene Fachkompetenz (decken sich vorhandene Qualifikation mit den Anforderungen des angestrebten Unternehmenszweckes?)
- Planungs- und Präsentationsfähigkeit (Können Sie die Zukunft einschätzen und Zweifler überzeugen?)
- Teamfähigkeit und selbständiges Handeln (sind Sie bereit, sich selbst und andere aktiv zu motivieren?)
- Bereitschaft zur Weiterbildung (lebenslanges Lernen als Voraussetzung für Unternehmertum)
- und Übernahme von Führungsverantwortung

Markt-, Produkt- & Konkurrenzanalyse

Gemeinsam führen wir eine zielgerichtete Analyse des Absatzmarktes, der Produktchancen und der Konkurrenzsituation durch. Wir beantworten die Frage: „Wie ist der Markt beschaffen, in dem das Unternehmen tätig werden wird und wie kann das Vorhaben erfolgreich umgesetzt werden.“

- Wie stabil ist der Markt, wie sind die Zukunftsaussichten?
- Welche Wettbewerber sind aktuell auf dem Markt tätig?
- Analyse der relevanten Zielgruppe (Kund:innen)
- Welche Anforderungen stellt die Kundschaft?
- Gibt es Konkurrenzprodukte und wodurch überzeugen diese?

Existenzgründercoaching

Mit unserem Coaching machen wir Sie für die Umsetzung fit. Mit unserer ganzheitlichen Unterstützung betrachten wir die Fachkompetenzbereiche, die für einen erfolgreichen Einstieg in die Selbständigkeit von Bedeutung sind und stärken diese durch einen gezielten Support. Durch gezieltes Selbstmanagement vermeiden wir Überlastungssituationen und überflüssigen Stress. Ziel ist es, Sie in die Lage zu versetzen, mit unseren Lösungsstrategien Handlungsstrukturen zu etablieren, damit Sie sich auf das Erreichen Ihres Zieles konzentrieren können.

Dabei legen wir den Schwerpunkt darauf, folgende Kompetenzen weiter zu entwickeln:

Finanzplanung & Risikomanagement

- Ermitteln des Kapitalbedarfs
- Umsatz- und Kostenplanung
- Liquiditätsplanung, Rentabilitätsvorschau
- Aquisie von Finanzierung & Fördermittel
- Risikomanagement, Controllinginstrumente
- Finden von Finanzierungspartnern (Crowd-Funding, Mikrokredite u. a. Instrumente)
- Vermeidung von Insolvenzrisiken

Steuern und Buchführung (Grundlagen)

- Steuern / Steuerarten
- Ertrags- und Gewerbesteuer
- das System der Umsatzsteuer
- Grundlagen der Buchführung
- Arten der Gewinnermittlung
- Betriebseinnahmen und -ausgaben (Zufluss- / Abflussprinzip)
- Rechnungen und -korrekturen (§§ 15, 15a und 19 UStG)

Zeitmanagement & Gründungsvorbereitung

- Individuelles effektives Zeitmanagement
- Einsatz moderner Kommunikationsmedien
- Organisation und Verwaltung
- Behördliche Auflagen und Pflichten
- Versicherung

Kostenoptimierte Werbungsplanung

- Printwerbung
- Kooperationsmanagement / Affiliate-Management
- Suchmaschinenmarketing (SEO, SEA)
- Social Media Marketing, Direktmarketing

Businessplan

Der Businessplan legt den Grundstein für eine optimale Vorbereitung auf Ihre Existenzgründung. Er dient nicht nur der Einschätzung der Erfolgsaussichten Ihres Unternehmens, sondern gibt auch konkrete Handlungsanweisungen für die ersten Schritte in die Selbständigkeit. Er fasst alle erarbeiteten Schritte noch einmal zusammen und reflektiert deren Auswirkungen auf Ihr Unternehmen. Als Ergebnis des Coachings, gemeinsam erarbeitet, ist er auch Bestandteil einer möglichen Fördermittellentscheidung durch einbezogene Zuwendungsgeber.

