

Gründen mit Erfolg



Anja Schackert

Inhaltsverzeichnis

1. Zeit für einen Neustart.....	4
1.1. So sieht es aus.....	4
1.2. Es reicht!.....	5
2. Bevor du startest.....	7
2.1. Tipps - was du vorher bedenken musst.....	7
2.2. Wichtig - Geld planen.....	8
2.3. Der Businessplan.....	10
3. Einfach anfangen - Tu es jetzt.....	12
3.1. Dein Angebot kennenlernen.....	12
3.2. Was kostet dein Angebot?.....	16
4. Kunden finden - bevor du loslegst.....	18
5. Jetzt geht es los – der Anfang.....	21
5.1. Visitenkarten.....	21
5.2. Flyer.....	23
5.3. Website.....	24
5.4. Design und Content für deine Website.....	26
5.5. Diese Potentiale solltest du auch nutzen.....	28
5.6. Es gibt noch viele weitere Möglichkeiten.....	30
6. Tipps für deinen Erfolg.....	32

Nutze die Vorteile einer Änderung und wage einen Neuanfang



1. Zeit für einen Neustart

Auch wenn es nicht so scheint, ist immer eine gute Situation für einen Neustart.

Du hast die Chancen, deine eigenen Ideen umzusetzen. Dafür kannst du alle deine Erfahrungen und alle Wandlungen in den wirtschaftlichen Strukturen nutzen.

1.1. So sieht es aus

Man hat oft das Gefühl, der Alltag legt sich lähmend über alle Entscheidungen und sogar auf die Bewegungen. Wir sind nur mit reagieren beschäftigt. Das führt dazu, dass man Möglichkeiten nicht wahrnimmt und sich selber der Energie beraubt.

Veränderungen können im ganz kleinen aber auch im großen stattfinden. Ob es sich um einen eigenen neuen Lebensabschnitt handelt oder um eine umfassende Änderung in der Wirtschaft oft haben Veränderungen mit ihrer Dynamik enorme Auswirkungen auf die Entwicklung innerer Strukturen. Darum sollte man die Situationen der Änderung als Chance begreifen.

Viele Menschen sind mit Ihrer Arbeit unzufrieden. Teilweise wollen sie in einem ganz anderen Bereich arbeiten und sich mit ganz anderen Menschen umgeben.

1.2. Es geht los!

- Du gehörst zu denen, die ihr Leben jetzt in die Hand nehmen wollen?
- Du willst selbstbestimmt entscheiden, Möglichkeiten und Talente ausprobieren?
- Du willst wieder näher an deinen eigenen Interessen arbeiten und leben?
- Du willst etwas bewegen, weiterentwickeln und deinen Weg gehen?

Dann lege jetzt los. Hier findest du Anregungen, die dir helfen, am Anfang an die wichtigsten Dinge zu denken. Material, das dir hilft, die passenden Fragen zu stellen und deine Ideen schon am Anfang in die richtigen Bahnen zu lenken.

Fange einfach jetzt an!



2. Bevor du startest

Eine Veränderung bietet eine gute Grundlage, eigene Wege zu gehen. Neue Dinge entstehen. Strukturen, Arbeitswelten und Wertvorstellungen verändern sich.

2.1. Tipps - was du vorher bedenken musst

Du hast eine genaue Vorstellung von deiner Selbständigkeit. Doch bevor du anfängst, solltest du folgende Punkte überdenken und klären.

1. Einkommen

Wenn du selbständig bist, hast du kein festes Einkommen. Die Einnahmen sind meistens monatlich unterschiedlich. Zu Beginn deiner Selbständigkeit brauchst du auch etwas Geld, weil erst ein Kundenpotential aufgebaut werden muss.

2. Zeit

Eine geregelte 40 Stunden Woche wird es zumindest am Anfang nicht geben. Du wirst für deine Arbeit und Kundengewinnung mehr Zeit einsetzen.

3. Planung

Nicht einfach drauf los arbeiten. Für deinen Erfolg brauchst du auch eine Planung. Überlege, wann muss was erledigt werden.

4. ... das auch noch

Du bist auch für deine Steuern, Absicherungen, Versicherungen selbst zuständig.

2.2. Wichtig - Geld planen

Verschaffe dir von Anfang an ein Überblick, was du monatlich an Geld planen bzw. einnehmen musst.

Diese Planung ist ganz wichtig. Hier solltest du dir reichlich Zeit nehmen. Unterschätzt du diesen Bereichen, kann das weitreichende Folgen haben. Wichtig ist auch, dass du das ehrlich mit deinem Partner besprichst.

Eine ganz einfache Regel:

- deine gesamten privaten Ausgaben
- + kleiner Puffer, falls mal etwas kaputt geht
- + die geplanten Ausgaben für deine Firma (auch mit Puffer)

Summe XXXXXX

Diese Summe solltest du jeden Monat erwirtschaften.

Planst du Investitionen für deine Firma, z.B. Computer, Maschinen o.ä., musst du dir dieses Geld zusätzlich besorgen.



Hier gibt es viele Möglichkeiten. Man kann private Reserven verwenden oder einen Kredit nutzen. Oft besteht auch die Möglichkeit von Fördermitteln.

2.3. Der Businessplan

Auf der einen Seite ist es ein Fahrplan mit allen Ideen für deine Selbstständigkeit und möglichen Hindernissen für dein Geschäft. Andererseits dient der Businessplan bei der finanziellen Einschätzung eines jungen Unternehmens durch Banken und Institute als Vergleichsinstrument und Orientierungshilfe.



Für eine Gründung ist der Businessplan weder eine generelle Pflicht, noch unterliegt er speziellen Richtlinien. Grundsätzlich ist der Businessplan eine Zusammenfassung deiner Ideen, Ziele, Maßnahmen, Risiken, Chancen und Finanzierungsmöglichkeiten. Er ist für den Gründer wie ein Fahrplan. Mit einem Businessplan kannst du sehen, was du schon erreicht hast. Außerdem hast du

die Möglichkeit, die monatliche Finanzplanung damit zu überprüfen.

Für einen Kredit ist der Businessplan aber Voraussetzung. Die meisten Hausbanken bieten dazu Beratung und Formulare an. Es gibt dazu auch bei der IHK oder der Handwerkskammer Beratungsstellen.

3. Einfach anfangen - Tu es jetzt

Mit einer Selbständigkeit erfüllen sich viele Menschen einen Traum, der lange gewachsen ist. Verwirkliche deinen Wunsch, endlich selbst zu entscheiden und Neues zu entdecken.

3.1. Dein Angebot kennenlernen

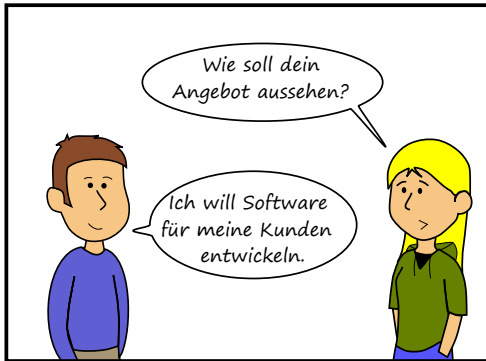
Zuerst beschreibe genau deine Dienstleistung, dein Angebot. Je genauer das Angebot beschrieben wird, desto besser kann auch eine Bewerbung erfolgen.

Beleuchte die Vorteile und Nachteile deines Angebots. Auch wenn du der Meinung bist, dass dein Angebot unfehlbar ist, Nachteile gibt es immer.

Nicht alles muss perfekt sein.

Je besser du dein Produkt beschreibst, desto erfolgreicher kannst du es verkaufen. Auch kennst du dann genauer deine potentiellen Kunden. Wenn du deine Schwächen kennst, kannst du sie in Stärken umwandeln.

Eine weitere Möglichkeit ist die Angebotserweiterung von zusätzlichen Dienstleistung. Oft sind es kleine Erweiterungen, die dein Angebot noch attraktiver machen.



Schreibe hier 10 Vorteile deines Angebots auf:

1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	
7.	
8.	
9.	
10.	

Schreibe hier 10 Nachteile deines Angebots auf:

1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	
7.	
8.	
9.	
10.	

3.2. Was kostet dein Angebot?

Weißt du schon, was deine Angebote genau kosten werden?

Nein? Nach dem Preis fragen dich deine Kunden meist gleich am Anfang. Es ist also wichtig, bei der Gründung schon eine solide Preisplanung zu machen.

Für eine gute Preisstruktur recherchiere im Internet und besuche deine Konkurrenz. Am Anhang reicht eine kurze Preisliste und ein Stundenpreis.

Das ist zu beachten:

- Was kostet die Erstellung deines Angebots?
- Kannst du es mehrfach verkaufen?
- Wird es für jeden Kunden gesondert hergestellt?
- Rechnest du deine Leistung nach einem Stundensatz ab?



Plane die Kosten nicht zu gering.

Du kannst immer Sonderpreise, Einführungspreise oder Rabatte geben. Wichtig ist, dass der Kunde genau weiß, was dein Angebot wert ist.

4. Bevor du loslegst

Du willst ja, dass viele deine Angebote kennenlernen.

Es gibt sehr viele Möglichkeiten, eine Firma bekanntzumachen.

Aber was braucht man und mit was sollte man als Gründer anfangen?

Und du möchtest am Anfang so viel wie möglich selbst machen, damit deine Ausgaben nicht so hoch sind.

Es muss nicht alles perfekt sein, bevor du startest.

Aber diese Fragen solltest du dir stellen, noch bevor du anfängst:

Wie erkennt man deine Firma?

Gib deiner Firma einen Namen. Am einfachsten ist es, wenn du deinen Familiennamen benutzt. Wenn du z.B. XYZ heißt, nenne deine Firma einfach XYZ-Software.

Definiere Farben, die dich in allen Werbebereichen präsentieren sollen z.B. **XYZSoftware**. Dann erkennen dich deinen zukünftigen Kunden immer und überall wieder.

So steigert du den Wiedererkennungswert deiner Firma und erreichst mehr Kunden.

Vorbereitete Werbung ist erfolgreicher

Auch für Werbung gilt, bitte nicht einfach drauf los legen. Zielsetzung ist sehr wichtig, um Erfolg zu haben.

Lege fest, ob du dein Unternehmen allgemein oder erst mal ein bestimmtes Angebot bekannter machen willst.

Wo willst du werben und wo sind deine Zielkunden z.B. Zeitung, Internet oder ...?

Bestimme dann, wie viel Geld du für diese Werbemaßnahmen realistisch zur Verfügung hast.

Bereite die einzelnen Werbemaßnahmen gut vor und stimme sie miteinander ab. Internet, Flyer, Anzeigenlayouts, Bilder und Videos sollten alle in einem Design mit deinen Firmenfarben gestaltet werden.

Nutze ein durchgängiges Design für deine Werbung. Viele Elemente kannst du dann mehrfach anwenden, z.B. für Flyer und im Internet. Ein aussagekräftiges Bild kann auch in Anzeigen und online genutzt werden.



5. Jetzt geht es los – der Anfang

Ich habe hier zusammengestellt, was sich wirklich lohnt und womit du anfangen solltest. Viele der Maßnahmen sind mit geringem Budget machbar. Man kann die Aktionen ganz oder teilweise selbst umsetzen. Frage einfach nach.

5.1. Visitenkarten

Wozu denn so etwas Altmodisches am Anfang?

Stell dir mal vor, du nimmst an einem Event teil. Du lernst neue interessante Leute kennen und führst wichtige Gespräche. Am Ende der Veranstaltung weißt du nicht mehr, wer was macht, genauso wie viele andere der Anwesenden. Das gilt übrigens auch für Online-Events.

Eine Visitenkarte hilft dabei, auch über die Veranstaltung hinaus einen bleibenden Eindruck zu machen. Sie ist eine sehr kurze Zusammenfassung deiner Kontaktdaten und Angebote. Sie zeigt dem Empfänger wer du bist und was du machst. Übrigens einige Karten solltest du **immer** bei dir haben.

Auf der Vorderseite steht deine Firma mit Kontaktdaten. Auf der Rückseite beschreibst du in einem Satz, was du anbietest oder fügst den QR-Code zu deiner Internetseite dazu.

Visitenkarten sollten mit ihrem Aussehen Image und Firmenwerte übermitteln. Darum lohnt es sich hier auf gute Qualität von Papier, Design und Druck zu achten. Nutze nie kostenfreie Karten. Oft steht darauf dann die Werbung der Druckerei und du machst für jemand anderen Werbung.



Eine digitale Online-Visitenkarte ist für Computer, Smartphones und Tablets optimiert. Wie eine gedruckte Karte enthält sie übersichtlich deine Kontaktdaten und Leistungen. Der „Gesprächspartner“ kann sie direkt in das Adressbuch seines E-Mail-Programms übernehmen. Die vCard kannst du im Internet verlinken oder als Anhänge einer E-Mail verschicken.

5.2. Flyer

Werbezettel oder Flyer können von Anfang an als effektvolles Werbemittel genutzt werden. Wobei nicht die Flyergröße zählt, sondern eher die gestaltete Idee den potentiellen Kunden anspricht.

Statt den Flyer mit einer direkten Verbindung zum Internet aus (z.B. einem QR-Code), das spart dir beim Druck Kosten und der Leser kann sich dort über das Angebot informieren.

Du solltest dir auch vor der Gestaltung der Flyer überlegen, wie diese verteilt werden sollen. Möchtest du sie im Brief mit versenden, kommt es auf das Gewicht an. Ist das Gesamtgewicht des Briefes zu groß, dann musst du statt dem normalen Porto den Preis für einen Kompaktbrief bezahlen. Ein Standardbrief darf nur bis 20g wiegen.



5.3. Website

Heute ist die Website schon fast Grundvoraussetzung, um im Business als Unternehmen aktiv zu sein. Design, Übersichtlichkeit und intuitive Bedienbarkeit (Usability) sind entscheidend für eine erfolgreiche Website.

Immer mehr Kunden sind mit Smartphone, Tablet & Co im Internet unterwegs. Denke daran die Website so zu gestalten, dass sie problemlos mit allen mobilen Geräten benutzt werden kann (Liquid Layout und Responsive Design).

Als Existenzgründer kann man sparen, indem man die Internetseite selber mit Inhalt füllt. Voraussetzung ist ein CMS-System.

Außerdem brauchst du einen Speicherplatz für deine Internetseite (Webhosting). Hier gibt es viele unterschiedliche Angebote. Nicht immer ist das „Teuerste“ das Beste. Es gibt mehrere mittlere bis größere Unternehmen, die Speicherplatz anbieten. Hier sind die Preise ähnlich.

To-Do Liste „Das brauchst du für eine Website“

- einen **Speicherplatz** entsprechend der Größe deiner Internetseite
Du kannst mit einem kleinen Speicherplatz anfangen, die Erweiterung geht problemlos.
- eine **Domain** / den Name deiner Internetseite
Diese kann gemeinsam mit dem Speicherplatz angemeldet werden.
- ein **CMS-System** damit du selber deine Texte und Bilder einfügen kannst
Hier gibt es die Möglichkeit ein Baukastensystem zu verwenden, dann ist man aber bei der Erstellung sehr eingeschränkt. Es gibt sehr gute CMS-Systeme, die zur freien Verfügung stehen. Hier sind 2 Beispiele für kostenlose Open-Source-Software: Joomla oder WordPress.
- Überlegen ob du einen **Online-Shop** brauchst.

5.4. Design und Content für deine Website

Du hast ja schon deinen Firmennamen und Firmenfarben festgelegt. Jetzt geht es an die Gestaltung deiner Website.

Auf folgendes solltest du achten:

Die Hintergrundfarbe und Farben wichtiger Elemente auf der Internetseite sollten immer in einem stärkeren Kontraste zueinander stehen. Die Schrift muss sich gut abheben. Viele lesen die Internetseiten mit Smartphone. Auch auf kleineren oder mobilen Bildschirmen sollte man noch alles gut erkennen.

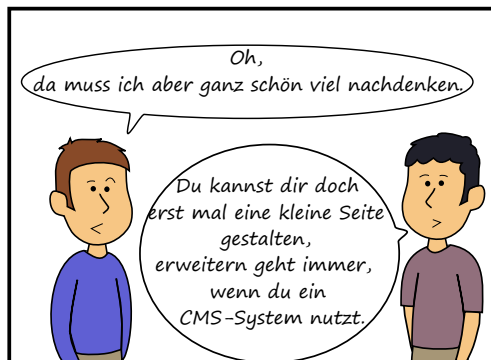
Die Texte müssen nicht für dich sondern für den User einen „Sinn“ ergeben. Erkläre deinem Kunden, was er für einen Nutzen von den Angeboten hat.

Wenn du dir nicht sicher bist, lasse deine Seite von jemand lesen, der dein Angebot nicht kennt und keine Ahnung von deiner Tätigkeit hat. Hat er den Inhalt richtig verstanden? Dann ist der Text richtig.

Bilder sind eine gute Ergänzung für den Text. Hier musst du auf die Bildrechte achten.

Ganz wichtig, du brauchst für deine Seite ein Impressum und einen Datenschutz. Viele Rechtsanwälte bieten im Internet kostenfreie Infos dazu an.

Natürlich kannst du die Erstellung deiner Seite auch einem Profi überlassen. Dabei solltest du vorher genau klären, was du für dein Geld bekommst.



5.5. Diese Potentiale solltest du auch nutzen

Den ersten Schritt hast du getan, aber du kannst noch mehr machen. Wenn du erfolgreich werden willst, musst du dran bleiben. Jetzt hast du die Möglichkeit weitere Bereiche zu nutzen. Mit ein bisschen Unterstützung kannst du Kosten sparen, indem du viele Aktionen für deine Firma ganz oder teilweise selbst machst.

1. Pressemitteilungen (PR)

PR-Artikel kannst du per e-mail an Zeitungen und News-Seiten senden. Achte hier auf Qualität nicht auf Quantität. Erzähle nur wirklich Wichtiges und schreib es kurz und bündig.

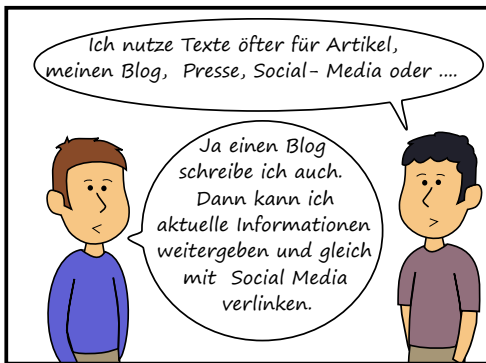
Am beliebtesten sind (digitale) PR-Artikel, die alles mitbringen: Text, Bild- und/oder Filmmaterial und umfassende Kontaktdaten zum Ansprechpartner für Nachfragen.

2. Google My Business (SEO)

Nutze Google My Business, um das Unternehmen in den Suchergebnissen von Google sichtbar zu machen. Halte dein Profil stets aktuell.

3. Google-Ads

Die Bedeutung der Onlinewerbung nimmt stetig zu. Es gibt hier weitere kostenpflichtige Möglichkeiten von gezielten Anzeigen, damit man in in den Suchergebnissen angezeigt wird. Google Ads sind aber je nach eingesetzten Suchbegriffen kostenintensiv.



5.6. Es gibt noch viele weitere Möglichkeiten

Hier noch einige Chancen, die sich dir jetzt bieten. Wenn du mehr Kunden gewinnen willst, kannst du noch viele weitere Werbemaßnahmen nutzen. Je nach Firma, Angebot oder Kundengruppe sind nicht alle gleich wichtig und nutzbringend für dich.

- **Autobeschriftung** mit Slogan, Logo und Webadresse, auch die Anbringung eines QR-Codes zur Internetseite auf Fahrzeugen kann interessant sein
- **Give Aways**, ob der einfache Kugelschreiber, der Baumwollbeutel mit Slogan oder der USB-Stick mit graviertem Logo, viele Werbegeschenke liegen im Budget eines Gründers
- **Werbeschilder**, vom kleinen Türschild mit Logo innen bis zur umfassenden Ladenbeschriftung mit Maskottchen draußen - in jeder Größe und für jeden Geldbeutel ist etwas möglich
- **Aufkleber** kosten nicht viel, wie beim Flyer zählt auch hierbei wieder die Idee, um bei den Zielkunden aufzufallen

- **Online-Werbung in Social Media** (soziale Netzwerke) kann sich lohnen. Bei gewerblicher Nutzung sollte man auf einen DSGVO-konformen Auftritt achten. Außerdem erfordert Online-Werbung regelmäßig sehr viel Zeit, damit sie sich lohnt!

6. Tipps für deinen Erfolg

Einer hat ständig Erfolg, andere erleben immer wieder Misserfolg auf ihrem Weg.

Oft sind es unser Denken und unsere Angewohnheiten, die den Ausschlag geben, ob wir unsere Ziele erreichen. Sie entscheiden darüber, wie weit wir unseren Träumen näher kommen. Kennst du die Gewohnheiten, die den Turbogang in das Leben erfolgreicher Menschen bringen?

Einige dieser Unternehmer schwören auf ihre eigenen Regeln. Die habe ich für dich zusammengefasst. Erfahre mit welchen Methoden du deine ganz persönlichen Ziele erreichen kannst.

Starte noch heute durch. Mit diesen 6 Gewohnheiten und kommst du deinem Erfolg stetig näher.

Besser mit Know-How

Informationen verschaffen dir einen Vorsprung vor den anderen. Je besser du dich auskennst bei Themen, die deine Arbeit direkt betreffen, desto erfolgreicher erreichst du dabei deine Ziele.

Mit den richtigen Infos verbesserst du deine Arbeit nachweislich. Auch Trends und Know-How aus völlig anderen Bereichen, zeigen dir neue Ideen und Wege auf. Du kannst sie zu vollkommen neuen Ideen kombinieren.

Und genau, wie du selbst gemerkt hast, Krisen geben die Möglichkeiten für berufliche und private Veränderungen.

Plane deine Ziele

Einfach planlos drauf los arbeiten bringt nicht viel. Ein Ziel ist meist zu groß, um es in einem einfachen Schritt zu erreichen. Voraussetzung für den Erfolg ist das möglichst detaillierte Festhalten der einzelnen Ziele. Schreibe dir dein Gesamtziel auf und bis wann du es erreicht haben willst. Hier kann genau festgelegt werden "Wer macht Wann Was".

Etappenziele - step for step

Du hast ein langfristiges Ziel. Teile dieses Ziel in einzelne Schritte auf und setze dir immer einen Termin.

Kleinere Unterziele kannst du leichter überblicken und abarbeiten. Was soll bis wann verwirklicht werden? Welche Komponenten sollen hierfür genutzt werden?

Die Schritte bis zum Ziel können immer wieder überarbeitet und angepasst werden. Hier kannst du auch ständig deine neuen Erfahrungen einbringen. Oft hast du noch neue Ideen, die in die Planung mit aufgenommen werden.

Stress einfach abschalten

Arbeit wird heute mit Dauerstress verbunden. Mit Smartphone, E-Mails, sozialen Netzen und Co. bist du stets aktuell und rund um die Uhr erreichbar.

Mit einer geplanten Auszeit von digitalen Geräten im Informationszeitalter schaltest du gezielt ab. So bietest du dem Stress keine Grundlage. Gleichzeitig sammelst du Energie für die nächsten Herausforderungen.

Es müssen ja keine tagelangen Entspannungszeiten sein. Hier ist auch der individuelle Einsatz von Meditation oder Yoga hilfreich. Wenn du lockerer bist, hast du nachhaltiger Erfolg.

Bewegung für Bewegung

Als Ausgleich zu einer anstrengenden Arbeit setzen viele erfolgreiche Menschen auf körperliche Fitness.

Es ist nachgewiesen, dass ausreichende Bewegung Stress abbaut. Dafür musst du jetzt aber keinen Hochleistungssport machen. Regelmäßige körperliche Bewegung reicht aus, damit das Gehirn besser arbeiten kann. Neben der effizienteren Denkleistung, bist du ausgeglichener und kannst dem Erfolgsdruck Stand halten.

Gib nicht sofort auf

Nur wenige Erfolge gelingen auf Anhieb. Vielleicht bist du deinem Ziel bereits näher, als du glaubst. Auf dem Weg zum Erfolg solltest du nicht resignieren, wenn nicht alles klappt. Suche lieber nach neuen Lösungen.



7. Hier finden Sie mehr Informationen

Gründung.Werbung-Schackert.com

Schackert Werbung & Marketing

Anja Schackert

Bahnhofstraße 87–89

14612 Falkensee (bei Berlin)

Telefon: [+49 \(0\) 3322 21 45 46](tel:+49(0)3322214546)

E-Mail: info@werbung-schackert.com

Internet: www.werbung-schackert.com

Über den Autor:

Seit 1999 begleite ich Menschen, die ihren eigenen Weg finden, sich optimal präsentieren und bei aller Wirtschaftlichkeit ihren Idealen und sich selbst treu bleiben wollen.

Mit einer Agentur für Werbung und Marketing betreuen wir nachhaltig, sozial und wirtschaftlich Selbständige und Unternehmen von der Idee bis zur medienübergreifenden Umsetzung.

Neben dem festen Kern gehören zu unserem Team viele freie Mitarbeitern und Partner. Je nach Projekt arbeiten Spezialisten aus den Bereichen Design, Marketing, Werbeplanung, Programmierung, Medien, Unternehmens- und Existenzgründungsberatung, Förderung Hand in Hand für Sie zusammen.

Ist Ihr Unternehmen so bekannt, wie Sie es gerne hätten? Oder suchen Sie Möglichkeiten für Ihre Kundengewinnung neue Märkte und Zielgruppen zu erschließen? Gemeinsam finden wir einen Weg, wie Sie Ihre Visionen verwirklichen.

Wir begleiten Kunden deutschlandweit in den Bereichen:

- * Marketing – Konzepte zur erfolgreichen Kundengewinnung
- * Internet – Programmierung und Design von Internetseiten
- * Design – vom Logo über die Imagebroschüre bis zum umfassenden CI-Konzept
- * Werbematerial – vom Flyer bis zur Kundenzeitschrift inkl. Text & Druck