



KarmaKonsum Gründerpreis 2009 - Gründerskizze

Zur Teilnahme am KarmaKonsum Gründerwettbewerb bewirbst Du Dich mit einer Gründerskizze von etwa 10 Seiten.

Die Skizze sollte alle wesentlichen Aussagen zur Beurteilung und Bewertung Deiner Gründungsidee enthalten. Der Schwerpunkt sollte darauf liegen, deine Idee auf Marktfähigkeit zu testen. Wir zeigen Dir anhand unserer Fragen, welche Aspekte Du besonders hervorheben solltest.

Das ausgefüllte Dokument bitte bis zum 19. April per Email an folgende Adresse senden: award@karmakonsum.de

Die nächsten Schritte:

Die Jury wird aus allen eingegangenen Gründungsskizze fünf Finalisten auswählen, die wir Ende Mai / Anfang Juni zu einem persönlichen Präsentationstermin nach Frankfurt einladen werden.

Die Preisverleihung findet im Rahmen der Gala-Veranstaltung am Abend des 19. Juni 2009 statt.

Wir freuen uns über Deine Teilnahme.

Gründungsskizze - Fragebogen

- 1. Übersicht: Stelle Deine Geschäftsidee in max. 3 Sätzen klar dar.**
- 2. Produkt- und Dienstleistungsdefinition (max. 1-2 Seiten)**
 - Was genau willst Du verkaufen?
 - Welchen Nutzen hat Dein Kunde von Deinem Produkt oder Deiner Dienstleistung?
- 3. Nachhaltige bzw. soziale Innovation (max. 1 Seite)**
 - Was ist das besonders nachhaltige an Deiner Idee?
 - Welche nachhaltige, soziale oder ökologische Innovation bietest Du an?
 - Wofür würdest Du das Bundesverdienstkreuz erhalten 😊 „Besondere Verdienste um...“
- 4. Marktpotenzial (1 Seite)**
 - Analysiere/ beschreibe Deine potentiellen Kunden/ Deine Zielgruppe.
 - Wie groß schätzt Du das Marktvolumen ein?
- 5. Gründerpersönlichkeit (je Gründer 1 Seite)**
 - Wie groß ist das Gründerteam?
 - Skizziere kurz das soziodemografische Profil jedes Gründers (Alter, Ausbildung, Berufserfahrung)
 - Welche Qualifikationen und welche Erfahrungen zeichnen gerade Dich/ Euch für Deine Gründung aus?
- 6. Marketing- & Vertriebskonzept (2 -3 Seiten)**
 - Wer sind Deine Wettbewerber?
 - Wie kommst Du als Newcomer in den Markt hinein?
 - Was und wie groß sind die Markteintrittsbarrieren?
 - Was ist der USP Deines Produkts bzw. Deiner Dienstleistung, worin unterscheidest Du Dich von den Wettbewerbern?
 - Worin besteht Dein Wettbewerbsvorteil, wo bist Du besser als der Wettbewerb?
 - Wie schaut Dein Vertriebskonzept aus?
 - Wer und wie wird Dein Produkt/ Deine Dienstleistung verkauft?
- 7. Finanzplanung (2 Seiten)**

Deine Finanzplanung sollte einen Zeitraum von 3 Jahren abdecken
Sie besteht idealer Weise aus zwei Kalkulationsdateien:

 - a) Gewinn- und Verlust-Rechnung
 - Erfasse die wesentlichen Kostenfaktoren und Einnahmequellen.
 - b) Cash Flow bzw. Liquiditätsplanung
 - Skizziere in der Liquiditätsplanung Deinen Finanzierungsbedarf.
 - Was sind Deine Anfangsinvestitionen, was Deine fortlaufenden Kosten.
 - Welche Fix- und Variablen Kosten sind vorhanden.
 - Welche Mittel sind vorhanden, welche Einnahmequellen bestehen: vorhandenes Eigenkapital, Bankkredite, Darlehen, Verkaufserlöse, etc.