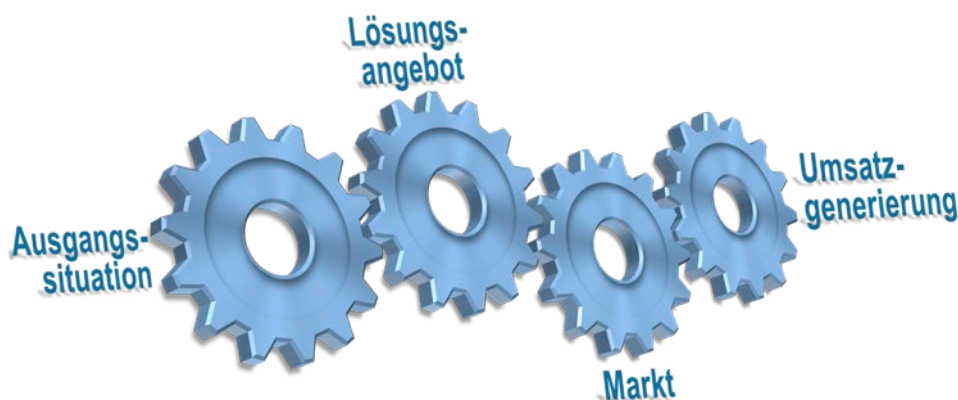


Geschäftsidee

Die Geschäftsidee ist die einfache Beschreibung einer wirtschaftlichen Unternehmung. Hier werden die Elemente eines Geschäftsmodells formfrei verbal und/oder grafisch dargestellt. Die Erläuterung ist kurz und allgemein verständlich verfasst und kann bei Bedarf zu einem Elevator Pitch, d.h. einem griffigen, informativen Überblick verdichtet werden. Ziel ist es, möglichst viele Assoziationen bei der Zielgruppe auszulösen.

Die vier Bereiche der Geschäftsidee sind Ausgangssituation, Lösungsangebot, Markt und Umsatzgenerierung.



- Ausgangssituation**
 In diesem Bereich werden Rahmenbedingungen festgelegt und die einzelnen Schwierigkeiten aufgezeigt. Dazu zählen wirtschaftliche Gegebenheiten, verfügbare Technologien und kulturelle Aspekte, wie z.B. Werte und Verhalten der Kunden. Zusätzlich wird aufgezeigt zu welcher Zeit, an welchem Ort, mit welchen Personen oder Gruppen, welche Themen betroffen sind. Hier sollten die Argumente auftauchen, die die Bedeutung der Geschäftsidee unterstreichen.
- Lösungsangebot**
 Die angebotenen Lösungen beschreiben Produkte und Dienstleistungen sowie die Mischung aus beiden. Produkte sind z.B. Verbrauchs-, Gebrauchs-, Konsum- und Industriegüter. Dienstleistungen beziehen sich auf Personen oder Sachen, wie z.B. Unternehmens-, Kommunikations-, Bau-, Vertriebs-, Bildungs-, Umwelt-, Finanz-, Transport- und ähnliche Dienstleistungen. An dieser Stelle genügen generelle Kategorien für die Produkte. Es ist nicht erforderlich, die endgültige Struktur vorliegen zu haben.
- Markt**
 Der Markt bestimmt die Reichweite der Geschäftsidee. Zu diesem Zweck werden die angestrebten Branchen bestimmt (z.B. Handel, verarbeitendes Gewerbe, Logistik). Abhängig vom Angebot können bestimmte Bereiche betroffen sein (z.B. Entwicklung, Produktion, Vertrieb). Eine große Rolle spielt die geografische Reichweite, d.h. die Städte, Regionen, Länder, in denen die Geschäftsidee angesiedelt ist.
- Umsatzgenerierung**
 Die Umsatzgenerierung zeigt auf Basis welcher Annahmen Umsatz erzielt wird. Die persönliche Einschätzung des angestrebten Umsatzes verdeutlicht die Größenordnungen, in denen sich die Geschäftsidee bewegt. Entsprechende Modelle zur Kalkulation konkretisieren den Rechenweg der angenommenen Umsätze. Erste Ideen von Maßnahmen des Marketings zeigen schließlich, wie Kunden erreicht werden sollen.