



Business Ideas for Development Geschäftsideen für Entwicklung

You originally come from one of these countries:
Sie kommen ursprünglich aus einem dieser Länder:



START-UP COMPETITION GRÜNDUNGSWETTBEWERB

Deadline: 09.03.2025

This CHECKLIST contains all the topics your business plan should cover and the questions your business plan should answer. **Please make sure that your business plan does not exceed the maximum length of 15 pages.**

Diese CHECKLISTE enthält alle Themen, die Ihr Businessplan beinhalten sollte, und Fragen, auf die Ihr Businessplan eine Antwort geben sollte. **Bitte achten Sie darauf, dass Ihr Businessplan die Maximallänge von 15 Seiten nicht überschreitet.**

Innovate for impact!

1. Business idea / Geschäftsidee

What is my business idea and what added value does my product or service offer (Unique Selling Proposition – USP)? What positive social or ecological contribution does my future company make?

Was ist meine Geschäftsidee und welchen Mehrwert bietet mein Produkt oder meine Dienstleistung (Unique Selling Proposition – USP)? Welchen positiven sozialen oder ökologischen Beitrag leistet mein zukünftiges Unternehmen?

2. Founding team / Gründungsteam

What motivation, qualifications and strengths do my team and I bring to the table to found and run a successful company?

Welche Motivation, Qualifikationen und Stärken bringen mein Team und ich ein, um ein erfolgreiches Unternehmen zu gründen und zu führen?

3. Market / Markt

What is my target market, how big is it, what trends and developments are currently prevalent in this market and what other insights have I gained from my market analysis so far?

Was ist mein Zielmarkt, wie groß ist er, welche Trends und Entwicklungen sind auf diesem Markt aktuell vorherrschend und welche sonstigen Erkenntnisse habe ich aus meiner Marktanalyse bisher gewonnen?

4. Target groups / Zielgruppen

Who and where are my target groups, what needs do they have and what unique benefits do I offer them?

Wer und wo sind meine Zielgruppen, welche Bedürfnisse haben sie, und welchen einzigartigen Nutzen biete ich ihnen?



5. Competition / Wettbewerb

How do my competitors' offers differ from what I offer (e.g. in terms of quality, price, service) and what market strategies do my competitors use successfully?

Wie unterscheidet sich das Angebot meiner Wettbewerber von meinem Angebot (z.B. in Qualität, Preis, Service) und welche Marktstrategien setzen meine Wettbewerber erfolgreich ein?

6. Marketing and sales / Marketing und Vertrieb

Which sales channels and advertising tools do I use to reach my target groups effectively and which contacts or orders do I already have?

Welche Absatzkanäle und Werbemittel nutze ich, um meine Zielgruppen effektiv zu erreichen, und welche Kontakte oder Aufträge habe ich bereits?

7. Organisation and resources Organisation und Betriebsmittel

How do I design the central processes in my company and how do I deploy personnel and other resources in order to work as efficiently as possible and serve customers optimally?

Wie gestalte ich die zentralen Abläufe in meinem Unternehmen und wie setze ich personelle und andere Ressourcen ein, um möglichst effizient zu arbeiten und Kunden optimal zu bedienen?

8. Financial planning / Finanzielle Planung

How much capital do I need, how do I finance my start-up and what running costs do I expect in the long term?

Wie hoch ist mein Kapitalbedarf, wie finanziere ich meine Gründung und mit welchen laufenden Kosten rechne ich langfristig?

9. Opportunities and risks / Chancen und Risiken

What are the biggest opportunities and risks of my project and how do I plan to counter the risks in particular?

Was sind die größten Chancen und Risiken meines Vorhabens, und wie plane ich insbesondere den Risiken zu begegnen?

On behalf of