

# 8 Schritte in die Selbständigkeit

Sich selbständig zu machen, ist eine große Sache. Aufregend, mit viel Neuem verbunden und manchmal auch etwas stressig.

Damit Sie die **Übersicht** behalten, haben wir Ihnen auf der folgenden Seite die **8 Schritte** aufgelistet, die Sie durch die Gründung begleiten sollen. Zu jedem Schritt gibt es eine kleine Erläuterung. So sind es nicht einfach nur Schlagwörter, die Sie schon zig mal gehört haben.

Nutzen Sie diese Stationen als Ihren persönlichen Wegweiser. Wenn Sie möchten, können Sie sich die Seite auch **ausdrucken** und die einzelnen **Punkte von der Checkliste** abhaken.

Natürlich stehen wir - **die GründungsSzene aus dem MITZ Merseburg** - mit unseren Experten, Wissen und Netzwerk immer dann zur Seite, wenn eine Frage auftaucht. Mehr Infos zu uns, Beratungen, Events oder den Qualifizierungskursen gibt es unter:

[www.mitz-merseburg.de](http://www.mitz-merseburg.de)



Für mehr Tipps  
folge uns  
auf Instagram:



# Die 8 Schritte in eine erfolgreiche Selbständigkeit

präsentiert von  
**Gründungs  
SZENE**

## 2. Marktforschung

Analyse der **Mitbewerber**:  
Namen, Marktanteile, Werbung, USP,  
Preis- und Vertriebsstruktur = Was  
macht die Konkurrenz?

**Zielgruppe** kennen und befragen um  
Bedarf zu klären und die richtige  
Ansprache zu wählen

Gibt es **Trends**, die aufkommen oder  
schon wieder abflachen

## 4. Businessplan

Alles zusammenbringen in einem  
**schriftlichen Konzept** und einem  
tragfähigen **Finanzierungsplan** -

wichtig nicht nur für Geldgeber,  
sondern auch für die eigene Klarheit

## 6. Außendarstellung

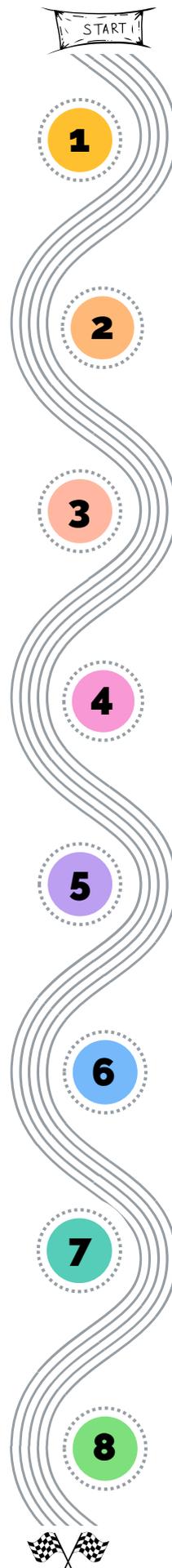
- Branding festlegen (Farben, Schrift)
- Logo entwerfen
- Domain sichern & Webseite erstellen
- Visitenkarten & ggf. Flyer
- Social Media Kanäle einrichten
- Sonstige Werbematerialien
- Schaufenster & Auto bekleben
- Arbeitskleidung
- Produktdesign / Verpackung

## 8. Optimieren

**Analyse & Controlling**  
(regelmäßig Zahlen kontrollieren)

**stabilisieren** = regelmäßiges Einkommen  
oder starke Schwankungen?

**skalieren** = Personal, Automatisierung,  
Produkte / Preis anpassen



## 1. Ideen-Check

**Alleinstellungsmerkmal** = Was macht  
die Idee oder das Produkt  
außergewöhnlich?

**Persönlichkeit** = bin ich geeignet, um  
ein Unternehmen zu führen (Stress-  
und Zeitmanagement,  
Führungskompetenzen,  
Kommunikation, Unternehmerwissen)  
WICHTIG - kein Bauchladen, habe ich  
eine klare Ausrichtung (**Nische**)?

## 3. Finanzierung

**Preise** realistisch kalkulieren  
(Einkaufskosten, üblicher Stundenlohn,  
Marge, Marktpreise u. ä.)

ALLE **Kosten** berücksichtigen (Müll,  
GEZ, Zinsen, Rückstellungen, Wartung,  
u. ä.)

**Eigen- / Fremdkapital** kennen  
**Finanzierung & Förderungen**  
beantragen

## 5. Formale Aspekte

- Rechtsform wählen
- Buchhaltung einrichten
- Markenrechte beachten
- Genehmigungen einholen
- Gewerbe anmelden
- Registereintragungen
- Steuernummer beantragen
- Versicherungen abschließen
- Personal einstellen...

## 7. Marketing & Vertrieb

**MarketingZIEL** bestimmen  
(Sichtbarkeit, Image,  
Kundenzufriedenheit / -bindung,  
Umsatzsteigerung)

Marketing**strategie** festlegen  
auf **Kontinuität** im Marketing achten  
(z. B. mit einem Contentplan)

**Ressourcen / Budget** festlegen

**Vertriebssystem** aufbauen  
(Vertriebskanäle, Vertriebspartner)