
30-Tage-Startboard

GESCHÄFTSIDEE OHNE GROSSES STARTKAPITAL TESTEN

Dieses Arbeitsblatt führt Sie von einer vorhandenen Ressource zu einem bezahlten Beleg. Arbeiten Sie mit echten Beobachtungen und Beträgen. Eine kapitalarme Gründung ersetzt weder notwendige Genehmigungen noch fachkundige rechtliche oder steuerliche Prüfung.

1. IHRE STARTRESSOURCEN

Vorhandenes Können

Fachwissen oder Berufserfahrung:

Wiederholt gelöste Aufgabe:

Ergebnis, das andere beurteilen können:

Vorhandene Ausstattung und Zugang

Technik, Raum oder Werkzeug:

Kontakte zur Zielgruppe:

Verfügbare Stunden pro Woche:

Private und betriebliche Untergrenze

Private Mindestkosten pro Monat: _____ Euro

Unvermeidbare betriebliche Kosten: _____ Euro

Frei verfügbare Reserve: _____ Euro

2. EINEN VON DREI STARTWEGEN WÄHLEN

Weg A — Dienstleistung

Zielgruppe: _____

Konkretes Problem: _____

Begrenztes Ergebnis: _____

Lieferzeit: _____ Preis: _____ Euro

Weg B — Vorverkauf oder Pilot

Was wird verbindlich geliefert? _____

Mindestzahl Kunden/Teilnehmer: _____

Termin und Rückabwicklung: _____

Bezahlter Nachfragebeleg: _____

Weg C — Partnerschaft

Fehlende Ressource: _____

Beitrag des Partners: _____

Eigener Beitrag: _____

Vergütung oder Beteiligung: _____

Ausstiegsregel: _____

Gewählter Weg: _____

Warum passt er zu Ihren vorhandenen Ressourcen?

3. PROBLEMBELEGES AUS FÜNF GESPRÄCHEN

Gespräch	Letzter konkreter Fall	Folge des Problems	Bisherige Lösung	Entscheider/Budget
1				
2				
3				
4				
5				

Wiederkehrendes Muster:

Welche Annahme wurde widerlegt?

4. KLEINSTES BEZAHLBARES ANGEBOT

Für wen? -----

Welches Ergebnis? -----

Was ist enthalten? -----

Was ist ausdrücklich nicht enthalten? -----

Welche Mitwirkung braucht der Kunde? -----

Preis und Zahlungszeitpunkt: -----

Liefertermin: -----

Kosten- und Zeitcheck

Position	Menge/Stunden	Betrag
Akquise und Vorbereitung		
Lieferung		
Abstimmung/Nacharbeit		
Direkte Kosten		

Position	Menge/Stunden	Betrag
----------	---------------	--------

Reserve

Preisuntergrenze: _____ Euro

5. 30-TAGE-BOARD

Woche 1 — Verstehen

- ☐ fünf Problemgespräche führen
- ☐ Zielgruppe und Entscheider eingrenzen
- ☐ Problemhypothese in einem Satz formulieren

Woche 2 — Angebot

- ☐ Ergebnis, Umfang, Preis und Termin festlegen
- ☐ ein nachvollziehbares Beispiel vorbereiten
- ☐ Lieferfähigkeit und notwendige Pflichten prüfen

Woche 3 — Verkaufen

- ☐ passende Kontakte auswählen
- ☐ individuelle Gespräche führen
- ☐ Einwände wörtlich dokumentieren
- ☐ mindestens ein verbindliches Angebot senden

Woche 4 — Liefern und entscheiden

- ☐ vereinbarten Umfang liefern
- ☐ Zeit, Kosten und Nutzen erfassen
- ☐ Wiederkauf oder Empfehlung erfragen
- ☐ beibehalten, ändern oder stoppen

6. ENTSCHEIDUNGSTOR

Bezahlter Beleg

Kunde und Datum: _____

Zahlungseingang: _____ Euro

Geliefertes Ergebnis: _____

Tatsächliche Arbeitszeit: _____ Stunden

Direkte Kosten: _____ Euro

Wichtigstes Kundenfeedback: _____

Entscheidung

- ☐ Angebot wiederholen
- ☐ Zielgruppe enger wählen
- ☐ Umfang oder Preis ändern
- ☐ Idee stoppen

Nächste Investition erst nach diesem Beleg:

Prüfbarer Nutzen der Investition:

TIPP

Begrenzen Sie den ersten Test. Ein kleiner bezahlter Auftrag mit dokumentiertem Ergebnis ist aussagekräftiger als viele unverbindliche Interessensbekundungen.