

# Executive Summary

Hans-Georg Otto

Marketing-Vertrieb-StartUp Beratung  
Freiberuflicher Berater, Dozent und Trainer

# Kernfragen

1. In welchem Geschäftsfeld wollen Sie tätig sein ?  
➔ Geschäftsfeld und relevanter Markt
2. Wer sollen Ihre Kunden sein und warum  
➔ Zielgruppe(n) und Bedürfnisse
3. Worin sehen Sie die Chancen für Ihr Vorhaben ?  
➔ Analyse Markt – Branche – Wettbewerb

# ... Kernfragen

4. Wofür steht Ihr Unternehmen/Ihre Leistung, was versprechen Sie und was „macht Sie anders“ ?



Positionierung



Nutzen



Alleinstellungsmerkmale

## ... Kernfragen

5. Welche Ziele haben Sie ?

➔ Anzahl Kunden, Umsatz, Gewinn .....

6. Wie wollen Sie den Wettbewerb bestreiten ?

➔ Preis ? Qualität ? .....?

7. Welche Fähigkeiten und Stärken bringen Sie hierfür mit ?

## ... Kernfragen

8. Welchen Risiken könnten Sie begegnen und wie gehen Sie damit um ?
9. Was müssen Sie tun, um Ihre Ziele zu erreichen  
→ Markteintritt und Marktdurchdringung
10. Finanzielle Eckdaten und Begründung

Danke für Ihre Aufmerksamkeit !

Hans-Georg Otto  
Marketing-Vertrieb-StartUp Beratung  
Freiberuflicher Berater, Dozent und Trainer