



# 100 TIPPS

für Ihre Existenzgründung



FÜR GRÜNDER

**Papierkram  
nehme ich  
dir ab!**

Angebote  
+ Rechnungen  
+ Buchhaltung  
in wenigen Klicks:

**Ab 7,90 €  
im Monat**



**3 Monate kostenfrei.  
Jetzt testen!**

# Inhalt

- |          |  |          |
|----------|--|----------|
| <b>1</b> | <b>Die fünf Phase der Existenzgründung</b> | <b>2</b> |
| <b>2</b> | <b>Tools für Ihre Gründung</b>             | <b>5</b> |
| <b>3</b> | <b>100 Tipps für die Existenzgründung</b>  | <b>8</b> |

# 1

## Die fünf Phasen der Existenzgründung

# Die 5 Phasen der Existenzgründung

## Ideenfindungsphase:

In dieser Phase wird die Geschäftsidee entwickelt. Die Ideen sollten dabei idealerweise den eigenen Fähigkeiten entsprechen.

## Planungsphase:

Die meiste Zeit sollte in die Vorbereitung bzw. in die Planung investiert werden. Hilfreich ist das Verfassen eines selbst geschriebenen Businessplans. Dadurch kann sich die Idee am besten entwickeln.

## Finanzierungsphase:

Auch eine Förderung gehört zur Existenzgründung. Gefördert werden die Beratung und die Gründung z. B. durch Wirtschaftsförderung bzw. einen Gründungszuschuss. Anlaufstellen sind in erster Linie das Arbeitsamt, aber auch viele staatliche Stellen.

## Gründungsphase:

In dieser Phase wird Ihr Gründungsvorhaben bzw. Unternehmen beim Finanzamt angemeldet und Produkte bzw. Dienstleistungen eingeführt. Es entscheidet sich, ob Sie sich am Markt etablieren können.

## Wachstumsphase:

Sie als Gründerinnen und Gründer vergrößern sich: Mitarbeiter werden eingestellt oder größere Räume werden gemietet. Weiterhin vergrößert sich das Dienstleistungs- oder Produktangebot.



# 2

## Tools für Ihre Gründung

# Tools für Ihre Gründung

Wenn Ihr Geschäftsmodell steht, gehen Sie in die Detailplanung. Wir geben Ihnen auf Für-Gründer.de ausführliche Informationen, wie Sie Schritt für Schritt Ihren Businessplan erstellen.

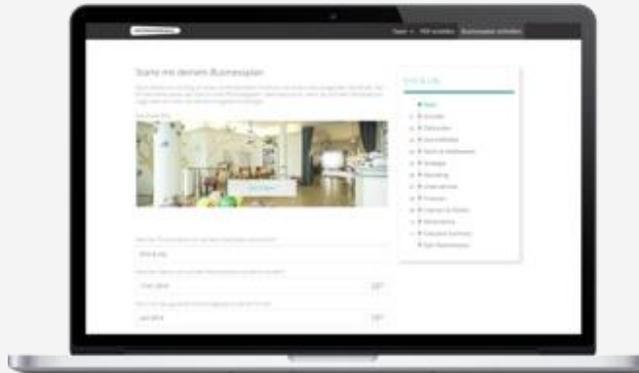
## Businessplan-Leitfaden



Wie muss ein Businessplan aussehen und was sollte alles enthalten sein? Unser großer Businessplan-Guide hilft Ihnen bei der Businessplanerstellung.

[Mehr erfahren](#)

## Businessplan-Software



Der Businessplan ist Ihr Plan fürs Business. Und mit unserer Lösung können Sie einfach & schnell loslegen – Gliederung und Leitfragen inklusive.

[Mehr erfahren](#)

## Professioneller Finanzplan



Bisher wurden meist mühsam mit Excel erstellt. Unser digitales Finanzplan-Tool führt Sie hingegen Schritt für Schritt durch alle Bereiche und unterstützt mit Berechnungshilfen.

[Mehr erfahren](#)

## 1. Vorlagen für Ihre Gründung

Sie planen Ihre Selbstständigkeit? Dann vereinfachen diese Vorlagen und Tools Ihren Start.



Business Model Canvas

Geschäftsmodell planen



Checkliste Gründung

Checkliste herunterladen



Existenzgründer-Check

Bin ich ein Gründertyp?



Gründer werden: 100 Tipps

Tipps zur Gründung



Kleingewerbe starten

Checkliste laden



Welche Rechtsform passt?

Zum Rechtsformtest

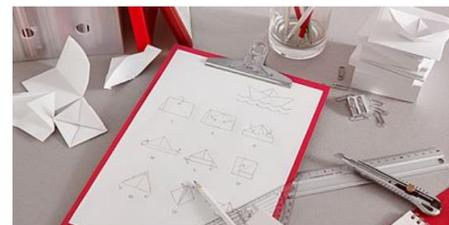
## 2. Businessplan schreiben: Muster und Tools



Businessplan-Leitfaden

Alle wichtigen Aspekte rund um den Businessplan

Jetzt herunterladen



Business- und Finanzplan-Beispiele

Beispiele nach Branchen: Gastronomie, Handwerk, Consulting, etc.

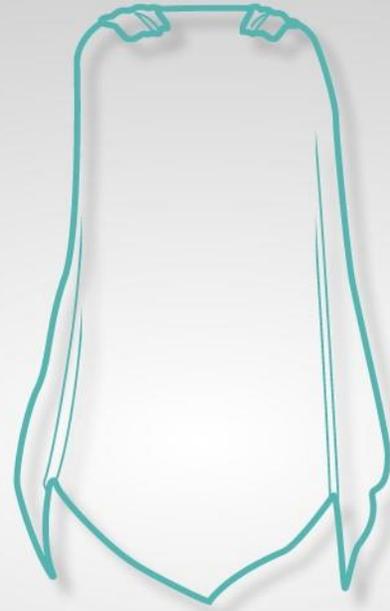
Beispiele herunterladen

## Tools & Vorlagen auf Für-Gründer.de

Für Existenzgründer wie Unternehmer haben wir eine Vielzahl an Tools, Vorlagen und Checklisten bereitgestellt, die Sie in unserem Tool-Bereich kostenlos herunterladen können. Dieser wird zudem kontinuierlich erweitert.

Mehr erfahren

# Gründe dein eigenes Unternehmen!



**WERDE UNTERNEHMERHELD  
ODER UNTERNEHMERHELDIN!**

**UNTERNEHMERHELD**

Kostenfrei starten auf  
[www.unternehmerheld.de](http://www.unternehmerheld.de)

# 3

## 100 Tipps für die Existenzgründung

# 100 Tipps für die Existenzgründung

## Die Existenzgründung vorbereiten: Idee, Unternehmertyp und Team

Am Anfang jeder Existenzgründung stehen die Idee und der Wunsch sich selbstständig zu machen. Doch wann bietet eine Idee auch genügend wirtschaftliches Potenzial und welche Voraussetzungen sollten Gründer für das Unternehmertum mitbringen? Lesen Sie dazu unsere nachfolgenden Tipps.



- #1** ***Check für Ihre Geschäftsidee***

Sie wollen Ihre Idee prüfen? Nutzen Sie unser kostenfreies Tool und überprüfen Sie in wenigen Schritten die wichtigsten Faktoren Ihres künftigen Geschäftskonzepts vor Ihrer Existenzgründung.

---
- #2** ***Der Unternehmertest***

Neben Ihrer Idee kommt es vor allem auf Sie an. Sie müssen die Geschäftsidee umsetzen und erfolgreich Kunden gewinnen. Bringen Sie das Rüstzeug für eine Existenzgründung mit? Machen Sie unseren Test.

---
- #3** ***Prüfen Sie Franchising***

Franchising liegt im Trend. Dabei stehen Anbieter aus vielen Branchen zur Wahl. Wir geben Ihnen Tipps für die Existenzgründung per Franchise. Ausgewählte Systeme stellen sich außerdem in unserer Franchisebörse vor.

---
- #4** ***Per Unternehmensnachfolge starten***

Es gibt drei Wege, die Sie als Existenzgründer einschlagen können: Sie gründen mit der eigenen Idee, starten per Franchise oder übernehmen ein bestehendes Unternehmen im Rahmen einer Unternehmensnachfolge.

---
- #5** ***Sichern Sie sich die Schutzrechte für Ihre Idee***

Sie sollten von Anfang an ein Auge auf mögliche Schutzrechte für Ihre Geschäftsidee haben. Häufig ist die Anmeldung einer Marke bei der Existenzgründung relevant, aber auch Patente für Erfindungen sind möglich – und mit dem Förderprogramm WIPANO sparen Sie bis zu 50 % der Kosten. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Domain für Ihren Firmennamen/Produkt.

Machen Sie kein Geheimnis aus Ihrer Geschäftsidee. Diskutieren Sie diese mit anderen, so gewinnen Sie wertvolles Feedback.

—Tipps der Für-Gründer.de-Redaktion

**#6**

### ***Risiko einer Gründung reduzieren und nebenberuflich starten***

Gerade wenn Sie bspw. der Alleinverdiener in Ihrer Familie sind oder andere finanzielle Belastungen zu tragen haben, lohnt es sich, über eine nebenberufliche Selbstständigkeit nachzudenken. So reduzieren Sie mögliche finanzielle Auswirkungen, wenn Sie mit Ihrer Existenzgründung scheitern und können trotzdem den Markt für Ihre Idee testen.

---

**#7**

### ***Besuchen Sie Events, Messen und Seminare zur Existenzgründung***

Quer durch Deutschland finden zahlreiche – oft kostenfreie – Veranstaltungen für Gründer statt. Nutzen Sie die Gelegenheit, um Kontakte zu knüpfen, Ihr Wissen zu vertiefen und von den Erfahrungen anderer zu profitieren.

---

**#8**

### ***Machen Sie ein Team-Training***

Bei einer Gründung im Team kommt es nicht nur darauf an, dass man sich gut versteht. Vielmehr sollten sich die Fähigkeiten der Teammitglieder ergänzen und auch in schwierigen Phasen muss das Team zusammenhalten. Haben alle die gleiche Motivation und verfolgen gleiche Ziele? Gerade Investoren schauen besonders kritisch auf das Team – unser Tipp an dieser Stelle: erwägen Sie eine Analyse Ihres Teams und ggf. ein Team-Coaching – vor allem, bevor Sie auf Investoren zugehen.

---

**#9**

### ***Schon frühzeitig Brancheninformationen sammeln und auswerten***

Für eine erfolgreiche Existenzgründung sind Kenntnisse zum Markt und Wettbewerb besonders wichtig. Fangen Sie also schon früh an, Branchen- und Marktdaten zu sammeln sowie mögliche Wettbewerber zu analysieren. Zudem gibt es häufig Branchenverbände, die eine Reihe an Branchentipps parat haben.

# Tipps für den Businessplan

Die Idee ist der Ausgangspunkt Ihrer Existenzgründung. Eine Idee alleine reicht aber nicht - auf die Umsetzung kommt es an. Eine erfolgreiche Umsetzung bedarf einer guten Planung. Und hierbei kommt der Businessplan ins Spiel - Ihr Plan fürs Business. Darauf konzentrieren sich unsere folgenden Tipps für Ihre Existenzgründung.

## ***Vorlagen, Muster und Beispiele für den Businessplan***

#10

Existenzgründer haben häufig Schwierigkeiten bei der Businessplanerstellung. Zur Inspiration empfehlen wir, Businessplan-Beispiele für die eigene Branche zu lesen; bei Formulierung und dem Aufbau kann eine Businessplan-Vorlage Wunder wirken.

[Mehr erfahren](#)

## ***Tool für den Finanzplan***

#11

Der Finanzplan ist das Herzstück des Businessplans. Mit ihm ermitteln Sie den Kapitalbedarf für Ihre Existenzgründung. Die Berechnungen, die hier gefragt sind, können jedoch so komplex sein, dass die Verwendung eines Tools mit Rechenhilfen zu empfehlen ist.

[Mehr erfahren](#)

## ***Geförderte Beratung***

#12

Lassen Sie sich bei Ihrer Existenzgründung durch einen Experten unterstützen. Ein Gründercoach erstellt mit Ihnen den Businessplan und sichert die Finanzierung. Durch Zuschüsse zahlen Sie nur einen Teil der Beratung.

## ***Zehn Punkte, die in jeden Businessplan gehören***

#13

Der Businessplan ist das A und O einer gut vorbereiteten Existenzgründung. Was in jeden Businessplan hineingehört, haben wir in einer Infografik für Sie aufbereitet.

## ***Eine Idee, die Ihre Kunden überzeugt***

#14

Die Basis einer erfolgreichen Existenzgründung ist eine Geschäftsidee, mit der Sie Ihre Zielgruppe überzeugen, denn egal wie gut die Idee auch sein mag – wenn Kunden keinen klaren Nutzen darin erkennen, dann werden sie Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung nicht kaufen.

### ***Informieren Sie sich über Markt & Wettbewerb***

**#15**

Eine fundierte Marktanalyse hilft Ihnen, die Rahmenbedingungen besser zu verstehen und Ihre Konkurrenten einschätzen zu können. Dabei hilft Ihnen unser Tool zur Konkurrenzanalyse, das Sie kostenlos nutzen können.

---

### ***Meilensteine zur Orientierung während der Gründung***

**#16**

*Wer nicht genau weiß, wohin er will, der darf sich nicht wundern, wenn er ganz woanders ankommt* (Mark Twain). Das gilt natürlich auch für eine Existenzgründung. Damit Sie nicht vom Kurs abkommen, formulieren Sie eine überzeugende Vision für Ihr Unternehmen und setzen Sie sich klare Unternehmensziele, an denen Sie sich orientieren können.

---

### ***Erfolgreiche Existenzgründung dank klarer Positionierung***

**#17**

Weder Fisch noch Fleisch – das sollten Sie auch bei Ihrer Existenzgründung vermeiden. Legen Sie im Rahmen der Unternehmensstrategie fest, welchen Kundennutzen Sie erfüllen und wie Sie Ihr Unternehmen positionieren möchten: als Preisführer, als Qualitätsführer oder als Nischenanbieter.

---

### ***Kunden effizient erreichen und überzeugen***

**#18**

Der Marketingteil ist einer der wichtigsten Elemente des Businessplans und entscheidet in der Praxis oft über Erfolg bzw. Misserfolg einer Existenzgründung. Beschreiben Sie möglichst genau, WO und WIE Sie Ihre Kunden erreichen möchten. Ziel ist es, einen optimalen Marketingmix zu erzeugen, mit dem Sie zielgerichtet Kunden gewinnen und binden.

## #19

### So finden Sie die passende Rechtsform

Einzelunternehmen, GbR, UG oder GmbH? In Vorbereitung auf eigentliche Existenzgründung sollten Sie im Businessplan festhalten, welche Rechtsform Sie wählen. Die Grafik rechts zeigt Ihnen, welche Faktoren bei der Entscheidung für eine Rechtsform von Bedeutung sind.

Unsicher bei der Rechtsform? Abhilfe schafft der Rechtsform-Test!

[Mehr erfahren](#)



### ***Wie sieht Ihr Unternehmen aus?***

**#20**

Im nächsten Kapitel des Businessplans geht es darum, Ihr Unternehmen zu beschreiben. Wo planen Sie Ihre Betriebsstätte, wie viele Mitarbeiter möchten Sie einstellen, auf welche Kooperationspartner sind Sie angewiesen und wie sieht die Wertschöpfungskette aus? Diese und weitere Fragen gilt es kurz und prägnant zu beantworten.

---

### ***Warum SIE das Wichtigste im Businessplan sind***

**#21**

Investoren und Banken schauen fast immer zuerst auf den oder die Gründer, bevor der Businessplan gelesen wird. Entsprechend wichtig ist es, dass Sie sich im Businessplankapitel "Gründer" positiv präsentieren und die relevanten Erfahrungen und Kompetenzen aufführen. Gründen Sie im Team, erklären Sie, wer welche Position einnehmen wird und warum sich das Gründerteam gut ergänzt.

---

### ***Prüfen, ob sich Ihre Existenzgründung lohnt***

**#22**

Den meisten Gründern läuft es kalt den Rücken runter, wenn es an das Herzstück des Businessplans, nämlich den Finanzplan geht. Doch keine Angst! Wenn Sie Schritt für Schritt vorgehen, erstellen sich Investitionsplan, Gewinn- und Verlustrechnung, Liquiditätsplan und Rentabilitätsplan fast wie von selbst

---

### ***Realistisch bleiben, Puffer einplanen***

**#23**

Aus Erfahrung wissen wir, dass eine Existenzgründung nie genauso verläuft, wie man sie geplant hat. Meist kommen noch unvorhergesehene Dinge dazwischen und der Start verläuft etwas holpriger als erwartet. Umso wichtiger ist es, dass Sie eine realistische, konservative Finanzplanung erstellen. Wir raten außerdem, einen Puffer einzurechnen, der Ihnen im Fall der Fälle etwas Luft verschafft.

### ***Auf die Liquidität achten***

**#24**

Einen besonderen Fokus bei der Planung Ihrer Unternehmensgründung sollten Sie auf die Liquidität legen, denn in diesem Kapitel finden sich alle geplanten Zahlungsein- und -ausgänge. Mit einem guten Liquiditätsplan können Sie zudem Engpässe vermeiden.

---

### ***Wo Chancen, da auch Risiken***

**#25**

Selbstverständlich gilt es bei der Vorbereitung einer Existenzgründung auch die Risiken zu beleuchten. Diese hängen unter anderem auch von Ihren Schwächen ab. Auf der anderen Seite ergeben sich unter Umständen auch Chancen, die Sie je nachdem nutzen sollten. Im Businessplan werden Chancen & Risiken, Stärken und Schwächen in der SWOT Analyse zusammengefasst. Mit unserem SWOT-Analyse Tool erstellen Sie eine überzeugende SWOT Analyse, die nicht nur z.B. Banken und Investoren, sondern auch Ihnen einen hohen Mehrwert bietet.

---

### ***Kurz & knapp: eine überzeugende Executive Summary***

**#26**

In der Businessplan-Gliederung steht die Executive Summary (manchmal auch Management Summary genannt) ganz zuoberst. Es ist eine maximal zweiseitige Zusammenfassung, mit der sich der Leser einen guten Überblick über die geplante Existenzgründung verschaffen kann. Unser Tipp: Schreiben Sie die Executive Summary erst, nachdem Sie Ihren Businessplan erstellt haben und alle relevanten Informationen vorliegen. Die wichtigsten Zahlen und Fakten sollten Sie dann kurz und knapp darstellen.

---

### ***Verwenden Sie keinen Fachjargon***

**#27**

Achten Sie in Ihrem Businessplan darauf, dass Sie keine oder möglichst wenige Fachbegriffe verwenden. Falls Sie Fachbegriffe verwenden, führen Sie diese im Idealfall in einem kleinen Glossar auf oder erklären an der geeigneten Stelle, worum es geht. Denken Sie daran: Ihr Businessplan sollte im Idealfall auch für fachfremde Investoren oder Banken verständlich sein.

Schauen Sie kritisch auf Ihre Ausgaben – aber bedenken Sie auch, dass die meisten Unternehmen kein Kosten-, sondern ein Einnahmenproblem haben.

—Tipps der Für-Gründer.de-Redaktion

## ***Ihre erste eigene Unternehmenspräsentation***

**#28**

"Gestatten... mein neues Unternehmen!" – mit der Unternehmenspräsentation stellen Sie Ihr Unternehmen vor. Entsprechend wichtig ist es, dass Sie einige wichtige Dos & Don'ts berücksichtigen, um Ihren Bankberater, Ihren Kooperationspartner oder Ihren zukünftigen Kunden gewinnen zu können.

---

## ***Businessplan-Beispiele: abkupfern erlaubt***

**#29**

Wir raten allen Gründern eindringlich dazu, den Businessplan selbst zu schreiben und nicht von einem Dienstleister erstellen zu lassen oder gar ein Muster zu kopieren. Ihre Idee ist einzigartig – das sollte auch Ihr Businessplan widerspiegeln! Trotzdem kann ein Blick in ein Businessplan-Beispiel Ihrer Branche hilfreich sein. So können Sie bspw. überprüfen, ob Sie wichtige Aspekte vergessen haben und erhalten möglicherweise wichtige zusätzliche Informationen zu Ihrer Branche.

---

## ***Machen Sie bei einem Gründerwettbewerb mit!***

**#30**

Ein Businessplan- oder Gründerwettbewerb bietet Ihnen viele Vorteile. Sie erhalten Unterstützung bei der Erstellung des Businessplans, gewinnen mit etwas Glück ein attraktives Preisgeld und erzielen erste PR. Es gibt jährlich mehr als 100 Wettbewerbe innerhalb Deutschlands, an denen Sie teilnehmen und Ihre Geschäftsidee präsentieren können.



In unserem jährlich erscheinenden Magazin stellen wir Ihnen die Top 50 Start-ups und die Gründerwettbewerbe im laufenden Jahr vor. Dabei erfahren Sie, wie Sie sich am besten auf einen Gründerwettbewerb vorbereiten.

[Mehr erfahren](#)

# Die Existenzgründung finanzieren

Viele Wege führen nach Rom - und auch für die Existenzgründung muss man hin und wieder viele Wege beschreiten, um das Ziel einer Finanzierung zu erreichen. Für viele klassische Geschäftsmodelle ist es die traditionelle Finanzierung über die Hausbank. Für risikoreichere Start-ups hingegen steht meist die Investorensuche an. Aber es gibt auch einige neue Wege der Finanzierung, wie unsere Tipps zeigen.

## ***Sicherheiten meist Voraussetzung für einen Kredit***

**#31**

Um die finanziellen Verluste einer Bank bei einem Kreditausfall zu kompensieren, müssen insbesondere Existenzgründer hohe Sicherheiten bereitstellen. Ihnen fehlen diese Sicherheiten? Eine Bürgschaft von Familie, Bekannten oder einer Bürgschaftsbank erleichtert Ihnen den Zugang zu Fremdkapital.

## ***Auf staatliche Förderung setzen***

**#32**

Der Staat profitiert von Unternehmensgründungen und fördert deshalb potenzielle Gründer über verschiedene Instrumente. Hierzu zählt beispielsweise der Gründungszuschuss vom Arbeitsamt.

## ***Prüfen Sie die Förderkredite der KfW***

**#33**

Die KfW Förderbank bietet bei der Existenzgründung besondere Konditionen und unterstützt Gründer damit auf dem Weg in die Selbstständigkeit.

[Mehr erfahren](#)

## ***Darauf müssen Sie beim Bankgespräch achten***

**#34**

Um an den heiß ersehnten Kredit für Ihre Existenzgründung zu gelangen, müssen Sie im Bankgespräch überzeugen. Machen Sie keinen guten Eindruck beim Berater, haben Sie auch keine Chance auf das Darlehen. Wir geben Tipps und Tricks für ein erfolgreiches Bankgespräch.

### ***So finden Sie einen Investor***

**#35**

Ob Inkubator, Business Angel oder VC-Fonds – einen geeigneten Investor zu finden und auch zu überzeugen, stellt viele Existenzgründer vor eine große Herausforderung. Wir geben Ratschläge, worauf Sie auf der Suche nach einem Investor für Ihre innovative Gründung achten müssen.

---

### ***Finanzieren Sie Ihr Start-up durch einen Business Angel***

**#36**

Riskante Start-up-Ideen werden häufig von privaten Investoren, sogenannten Business Angels, finanziert. Erfahren Sie in unserer 3-teiligen Serie, wie Sie einen Business Angel finden und worauf Sie im Gespräch und Verhandlungen unbedingt achten sollten.

---

### ***Bei Wagniskapitalgebern Pitch Deck statt Businessplan verwenden***

**#37**

Um Investoren von einer Start-up-Idee zu überzeugen, muss diese anschaulich präsentiert werden. Hier empfiehlt sich im ersten Schritt die Präsentation des Geschäftskonzeptes mit einem Pitch Deck.

---

### ***Venture Capital für riskante Start-up-Ideen***

**#38**

Sie haben seit Beginn Ihrer Existenzgründung bereits erste Umsätze erwirtschaftet und möchten mit Ihrem innovativen Start-up nun richtig durchstarten? Für solche Wachstumsziele sollten Sie am besten auf Venture Capital von VC-Fonds zurückgreifen.

---

### ***Als Student gründen mit Hilfe von EXIST***

**#39**

Warum eigentlich nicht bereits als Student oder Absolvent eines Studiums den Schritt in die Existenzgründung wagen? Mit einem EXIST-Gründerstipendium werden Sie finanziell bei Ihrer innovativen Existenzgründung unterschützt.

#40

### **Die Crowd zur Finanzierung spannender Ideen nutzen**

Ob Kickstarter, Companisto oder Startnext: Ideen zu Ihrer Existenzgründung, welche die Massen begeistern, können durch die Crowd finanziert werden. Beim Crowdfunding partizipieren Anleger am Wachstum des Unternehmens, beim Crowdfunding hingegen erhalten Investoren einen Prototypen oder ein Goodie als Dankeschön.

#41

### **Bootstrapping: Verzichten Sie auf fremdes Kapital**

Manchmal kann es sinnvoll sein, auf externe Investoren zu verzichten und als Existenzgründer mit dem eigenen Geld sein Unternehmen aufzubauen. So behalten Sie stets die Kontrolle und können weiterhin Ihre eigenen Entscheidungen treffen. Erfahren Sie, wie genau Bootstrapping funktioniert und worauf Sie dabei achten müssen.

#42

### **Das passende Geschäftskonto**

Je nach Rechtsform und Ihren individuellen Bedürfnissen kommt nicht jedes Geschäftskonto für Ihre Existenzgründung in Frage. Wir geben Ihnen Tipps, worauf Sie bei der Wahl Ihres Geschäftskontos achten müssen.

#43

### **Kreditanfrage stellen**

Eine Existenzgründung ohne Kredit ist leider häufig nicht möglich. Deshalb empfehlen wir den zinsgünstigen Kredit für Existenzgründer und Selbstständige von Auxmoney.

[Mehr erfahren](#)

#44

### **Der Fördermittelcheck**

Es gibt eine Vielzahl nationaler aber auch regionaler Fördermittel für Ihre Existenzgründung. Machen Sie unseren Fördermittelcheck und finden Sie heraus, welche Fördermittel für Sie in Frage kommen.

**Papierkram  
nehme ich  
dir ab!**

Angebote  
+ Rechnungen  
+ Buchhaltung  
in wenigen Klicks:

**Ab 7,90 €  
im Monat**



# Die praktischen Schritte der Existenzgründung

Ämter, Behörden, Genehmigungen oder Versicherungen – zu Beginn der Existenzgründung stehen auch einige Formalitäten auf Ihrer Agenda. Die folgenden Tipps helfen Ihnen nicht den Überblick zu verlieren.

## **Gründung kompakt: die 10 Schritte zur Firmengründung**

#45

Wer es kurz liebt, für den haben wir die 10 wichtigsten Schritte zur Existenzgründung festgehalten. Auch 10 häufig gestellte Fragen rund um die Gründung haben wir zusammengestellt – natürlich mit allen Antworten.

[Mehr erfahren](#)

## **Genehmigungen rechtzeitig einholen**

#46

Viele Gründer kommen ohne spezielle Genehmigungen und Erlaubnisse aus. Doch abhängig von der Branche und des Unternehmenszwecks können Tätigkeiten erlaubnispflichtig sein. Für viele Handwerksberufe besteht bspw. die Meisterpflicht. Stehen bauliche Veränderungen an, müssen Sie hingegen zum Bauamt.

## **Die wichtigsten Verträge erstellen**

#47

Ob Gesellschaftsvertrag für die GbR, OHG, GmbH oder UG, ein Beteiligungsvertrag mit einem Investor, Geschäftsführerverträge oder AGB und Datenschutzerklärung – Verträge gehören zu einer Existenzgründung dazu. Das Musterprotokoll ersetzt den Gesellschaftsvertrag bei der Gründung per GmbH oder UG. Allerdings sollten Sie im Detail prüfen, ob es wirklich für Ihre Existenzgründung geeignet ist, da es nur wenige Standardregelungen umfasst. Oft ist ein individueller Gesellschaftsvertrag angebracht.

#48

### **Gewerbeamt, Handelsregister, IHK & Co.**

Abhängig von Ihrer Rechtsform, der Tätigkeit und ob Sie bspw. bereits zu Beginn der Existenzgründung Mitarbeiter beschäftigen wollen, gibt es eine Reihe an Ämtern, bei denen Sie die das Unternehmen anmelden müssen. Startpunkt für fast alle – außer für Freiberufler – ist die Gewerbeanmeldung.

[Mehr erfahren](#)



### **#49** *Post vom Finanzamt: Fragebogen zur steuerlichen Erfassung*

Vom Finanzamt erhalten Sie zur vollständigen Anmeldung Ihrer Existenzgründung den Fragebogen zur steuerlichen Erfassung. Wir zeigen Ihnen, wie Sie diesen Schritt für Schritt ausfüllen. Und noch ein Tipp: beantragen Sie beim Finanzamt am besten direkt auch die Umsatzsteuer-Identifikationsnummer (kurz USt.-IdNr.).

---

### **#50** *Betrug: dubiose Schreiben nach der Handelsregisteranmeldung*

Viele Existenzgründer erhalten nach der Anmeldung des Unternehmens im Handelsregister Briefe mit Zahlungsaufforderungen für diverse Eintragungen in unseriösen Verzeichnissen. Wir haben Ihnen einige Beispiele für derartige Abzocke zusammengestellt.

---

### **#51** *Standortanalyse: so finden Sie den passenden Standort*

Gerade, wenn Sie ein Ladengeschäft oder ein gastronomisches Konzept umsetzen wollen, spielt der Standort für Ihre Existenzgründung eine sehr wichtige Rolle. Die Standortsuche sollte daher planvoll angegangen werden. Wir stellen die wichtigsten Faktoren vor und bieten ein Tool für die Standortanalyse.

---

### **#52** *Kosten sparen beim Büro: Homeoffice oder Coworking nutzen*

Es muss nicht immer gleich zu Beginn der Existenzgründung das eigene Büro sein. Um Kosten zu sparen, können Gründer im Homeoffice starten. Auch das mehr und mehr verbreitete Coworking bietet günstige Arbeitsplätze und die Möglichkeit zum Netzwerken.

Sie werden nicht über Nacht Experte in allen Bereichen. Scheuen Sie sich daher nicht, um Hilfe zu bitten oder sich Partner mit ins Gründer-Boot zu holen.

—Tipps der Für-Gründer.de-Redaktion

### ***Tipps für die Suche nach dem Firmennamen***

**#53**

Logo, Website, Flyer etc. – für den perfekten Außenauftritt müssen viele Dinge stimmen. Allerdings brauchen Sie natürlich auch einen guten Firmen- oder Markennamen. Wir geben Tipps für die Namenssuche und stellen ein spannendes Tool vor.

---

### ***Rechtssicher im Internet auftreten: Impressum richtig erstellen***

**#54**

Obwohl es nicht kompliziert ist, das Impressum für die unternehmenseigene Website korrekt zu erstellen, gibt es immer wieder Fehler. Dies kann teuer werden. Beachten Sie daher alle Angaben, die ins Impressum gehören – diese unterscheiden sich je nach Rechtsform und Inhalten auf der Website.

---

### ***Risiken für Ihr Unternehmen identifizieren und absichern***

**#55**

Natürlich gehen Sie mit einer Existenzgründung gewisse Risiken ein. Manche Risiken können Sie jedoch abfedern, damit die finanzielle Belastung durch einen Schadensfall nicht zu groß wird. Stichworte sind Berufs- oder Betriebshaftpflicht, Rechtsschutz- oder Geschäftsinhaltsversicherung: prüfen Sie daher, welche betrieblichen Versicherungen sinnvoll sind.

---

### ***Mit dem Firmenwagen unterwegs? Führen Sie ein Fahrtenbuch!***

**#56**

Wenn Sie mit dem Firmenwagen auch privat unterwegs sind, müssen Sie sich entscheiden, ob Sie ein Fahrtenbuch führen oder die 1 %-Regelung nutzen. Das Fahrtenbuch ist oft vorteilhaft – wir erklären, wie Sie das Fahrtenbuch richtig führen.

## **#57** *PKV vergleichen*

Als Existenzgründer haben Sie in der Regel die Wahl zwischen der privaten und der gesetzlichen Krankenversicherung. Unser Tipp informieren Sie sich und machen Sie einen Vergleich vor Ihrer Existenzgründung.

---

## **#58** *Steuerberater beauftragen*

Fokussieren Sie sich auf die wichtigen Dinge Ihrer Gründung: Marketing, Kundengewinnung und Mitarbeiterführung. Die Buchhaltung können Sie an einen Steuerberater auslagern, den wir Ihnen gerne empfehlen.

---

## **#59** *Muster und Vorlagen nutzen*

Für wichtige Businessplan-Inhalte wie die Standortanalyse oder Wettbewerbsanalysen, aber auch für Rechnungen oder Verträge gibt es zahlreiche Vorlagen, die Sie nutzen oder nach Bedarf anpassen können. In unserem Tool-Bereich finden Sie von A wie Angebot bis Z wie Zahlungserinnerung alle Vorlagen und Muster, die für Existenzgründer relevant sind.

[Mehr erfahren](#)

# Nach der Existenzgründung erfolgreich wachsen

Nachdem Sie die Planung und die ersten praktischen Schritte Ihrer Existenzgründung gemeistert haben, gilt es nun, Ihren Businessplan umzusetzen und erfolgreich zu wachsen. Dazu geben wir Ihnen zunächst Tipps aus dem Bereich Buchhaltung, dann Hinweise für Marketing und Akquise, Ratschläge zu Websites und Suchmaschinenoptimierung sowie zum Schluss Tipps für Social Media und PR.

## **Meine-Firma**

#60

Sie sind auf der Suche nach Unterstützung für Ihre Existenzgründung? Im Bereich Meine-Firma können Sie aus neun verschiedenen Bausteinen die gewünschten Partner wählen.

[Mehr erfahren](#)

---

## **Publikationen**

#61

Unsere Publikationen bieten umfangreiche und detaillierte Informationen zu verschiedenen Themen der Existenzgründung.

[Mehr erfahren](#)

---

## **GründerDaily**

#62

Unser GründerDaily bietet Ihnen die tägliche Dosis Unternehmertum. Ob Termine, Tipps und Tools oder Interviews mit Experten, ein Blick lohnt sich für Gründer und Unternehmer.

[Mehr erfahren](#)

---

## **Ausgaben sind auch vor der Existenzgründung abzugsfähig**

#63

Ausgaben, die Sie vor der eigentlichen Gründung getätigt haben, können Sie trotzdem in die Buchhaltung einbringen. Informieren Sie sich zum Thema Buchführung vor der Gründung.

**Papierkram  
nehme ich  
dir ab!**

Angebote  
+ Rechnungen  
+ Buchhaltung  
in wenigen Klicks:

Ab 7,90 €  
im Monat



**3 Monate kostenfrei.  
Jetzt testen!**

### ***Prüfen Sie die Kleinunternehmerregelung für Ihr Unternehmen***

**#64**

Besonders wichtig zu Beginn der Existenzgründung: Machen Sie sich darüber Gedanken, ob Sie als Kleinunternehmer agieren möchten oder nicht. Welche steuerlichen Vor- und Nachteile diese Entscheidung mit sich bringt, erfahren Sie auf unserer Seite zur Kleinunternehmerregelung.

### ***Rechnungen erstellen per Rechnungsvorlage***

**#65**

Sie haben neue Kunden und müssen erstmals eine Rechnung erstellen? Dann sollten Sie unbedingt die rechtlichen Vorgaben bei der Rechnungsstellung beachten. Wir zeigen, welche Informationen auf einer Rechnung unbedingt enthalten sein müssen und stellen eine Rechnungsvorlage zum Download bereit.

### ***Behalten Sie offene Rechnungen im Blick***

**#66**

Wenn Ihre Kunden Rechnungen nicht bezahlen, kann dies schnell zu Liquiditätsproblemen führen. Somit sollten Sie offene Rechnungen stets im Blick behalten, Zahlungserinnerungen zeitnah verschicken und auch Mahnungen schnell auf den Weg bringen.

### ***Vermeiden Sie Fehler bei der Umsatzsteuervoranmeldung***

**#67**

In den ersten beiden Jahren nach der Existenzgründung müssen Gründer monatlich ihre Umsatzsteuervoranmeldung per Elster abgeben. Unser Leitfaden liefert wichtige Infos rund um das Thema und beschreibt die Vorgehensweise bei der Umsatzsteuervoranmeldung Schritt für Schritt.

### ***Anlage EÜR richtig ausfüllen***

**#68**

Leider bringt die Existenzgründung auch weniger schöne Aufgaben mit sich: Bei der jährlichen Steuererklärung müssen Sie die durchaus komplexe Anlage EÜR befüllen. Damit sich dabei keine Fehler einschleichen, erläutern wir in unserem Leitfaden zur Anlage EÜR das Vorgehen im Detail.

#69

### **Die passende Buchhaltungssoftware finden**

So gelingt die Existenzgründung trotz nerviger Buchhaltung: Eine Buchhaltungssoftware unterstützt Sie bei der Buchung Ihrer Belege, sie kümmert sich aber auch um Ihren Jahresabschluss. Welches Buchhaltungsprogramm am besten für Gründer geeignet ist, erfahren Sie in unserem Buchhaltungssoftware-Vergleich.

[Mehr erfahren](#)



# Marketing und Werbung als Erfolgskonzept zur Gründung

Bei aller Begeisterung für Ihre Gründungsidee stellen Sie sich immer wieder die Frage: Wer wird Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung kaufen? Und warum? Erfolgreich sind Sie dann, wenn Sie die verschiedenen Marketingelemente optimal aufeinander abstimmen.

## **Ein gutes Marketingkonzept spart Geld und bringt Kunden**

**#70**

Sind wir mal ehrlich: bei praktisch keiner Existenzgründung ist es so, dass die Kunden einem sprichwörtlich „die Bude einrennen“. Vielmehr geht es darum, Kunden zu gewinnen und im Idealfall langfristig zu binden. Damit Sie möglichst effizient vorgehen, raten wir Ihnen, ein Marketingkonzept zu erstellen. Das kostet zwar etwas Zeit, aber Sie werden mit einem zielgerichteten Konzept langfristig viel Geld sparen und erfolgreicher Kunden gewinnen.

## **Versetzen Sie sich in Ihre Kunden hinein**

**#71**

Die Grundlage für ein gutes Marketingkonzept bildet ein gutes Verständnis für Ihre Zielgruppe. Im Idealfall wissen Sie nicht nur ganz genau, wer Ihre Zielgruppe ist, sondern auch wo Sie auf Ihre Zielgruppe treffen können und mit welchen Medien Sie die Zielkundschaft am besten erreichen. Damit die Zielgruppe nicht nur ein abstrakter Begriff während Ihrer Existenzgründung bleibt, raten wir Ihnen, sich in die Zielgruppe hineinzusetzen. Dies können Sie tun, indem Sie 2 bis 3 fiktive Personen Ihrer Zielgruppe beschreiben. Geben Sie jeder Persona einen Namen und beschreiben Sie, was die Person beruflich macht, welche Interessen und Hobbys Sie hat und was für die Person wichtig ist.

## **B2C: Wenn Ihre Kunden Privatpersonen sind ...**

**#72**

...versuchen Sie in der Regel eine breitere Masse an Kunden zu gewinnen. Wichtig ist beim B2C-Marketing, dass Sie bei den jeweiligen Marketinginstrumenten berücksichtigen, ob es sich bei Ihrem Angebot um Gebrauchs- oder Verbrauchsgüter handelt. Gebrauchsgüter sind in der Regel beratungsintensiver – daher sind z. B. Faktoren wie Beratungsqualität und Service relevant.

## **B2B: Wenn Sie Geschäftskunden gewinnen möchten ...**

**#73**

...sollten Sie die Wünsche und Bedürfnisse Ihrer Kunden genau kennen. Was ist wichtig für Ihre zukünftigen Kunden, welche Probleme haben diese und wie können Sie die Probleme mit Ihrem Angebot lösen? Achten Sie beim B2B-Marketing darauf, möglichst zielgerichtet vorzugehen. Neben dem Direktvertrieb sind oft Serviceleistungen und Zahlungsbedingungen wichtig für eine langfristig gute Kundenbeziehung.

Entscheiden kann man nur, wenn man die Wahl hat. Daher sollten Sie immer auch einen Plan B haben.

—Tipps der Für-Gründer.de-Redaktion

#74

### ***Lesen Sie unser Marketingkonzept-Beispiel***

Unsere Tipps sind Ihnen (noch) zu theoretisch? Dann lesen Sie doch unser Marketingkonzept-Beispiel! Schritt für Schritt erklären wir, wie man von der Theorie zur praktischen Umsetzung gelangt.

---

#75

### ***Klassische Werbung: auf Streuverluste achten***

In vielen Businessplänen ist von Radiowerbung, Fernsehwerbung und Anzeigen in großen Zeitungen zu lesen. Wichtig ist bei der Wahl der Kommunikationswege, jeweils die Zielgruppe im Blick zu behalten. Wenn Sie z. B. mit einer Radiowerbung 100.000 Leute erreichen können, aber davon nur ca. 1.000 zu Ihrer Zielkundschaft gehören, so ist der Streuverlust sehr hoch. Sprich: die Kosten pro Zielgruppenkontakt sind vermutlich nicht optimal.

---

#76

### ***Bei Onlinemarketing gilt: testen, optimieren, testen, optimieren...***

Der Vorteil des Onlinemarketings ist, dass man Erfolge messen kann. Die große Herausforderung besteht allerdings darin, die effizientesten Marketingkanäle zu finden. Ob Suchmaschinenmarketing, E-Mail Marketing oder Social Media Marketing: Sie alle haben Vor- und Nachteile für Ihre Existenzgründung. Welcher Weg der Akquise schlussendlich für Sie und Ihr Unternehmen am besten ist, können Sie herausfinden, indem Sie die jeweiligen Marketingkanäle testen. Wichtig ist jedoch auch, dass Sie die Maßnahmen kontinuierlich optimieren, messen und die Ergebnisse überprüfen. Basis für die Optimierung bildet dabei die Auswertung der jeweiligen Maßnahmen. Die effizienten Marketingkanäle sollten Sie dann im Marketingplan und -budget berücksichtigen.

#77

### ***Nutzen Sie interaktive Kommunikationswege!***

Das Internet ist wie eine große Spielwiese, die immer mehr Möglichkeiten bietet, um Kunden zu erreichen. Ein paar davon können auch für Ihre Existenzgründung relevant sein. Infografiken zum Beispiel helfen Ihren Kunden, einen komplexen Sachverhalt schnell erfassen zu können. Mit Erklärvideos können Sie innerhalb von 2 bis 3 Minuten spielerisch erklären, warum sich gerade Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung besonders anbietet.



## **#78** *Auf den ersten Blick langweilig, aber doch wirksam: Werbeartikel*

Studien zeigen, dass Werbeartikel wirksam sind. Und das vor allem während der Existenzgründung. Und es muss ja auch nicht der schon etwas verstaubte Kugelschreiber sein, mit dem Sie potenziellen Kunden Ihr Unternehmen näherbringen.

---

## **#79** *Beschreiten Sie neue Wege: Guerilla Marketing*

In den vergangenen Jahren haben Unternehmen mehr und mehr auf Guerilla Marketing gesetzt. Wichtig sind das Überraschungsmoment und Kreativität. So können auch kleine Unternehmen mit Guerilla Marketing punkten.

---

## *Lassen Sie einen Profi ran!*

**#80** Onlinemarketing, klassische Werbung, B2B, B2C, Social Media Marketing, Suchmaschinenmarketing – vor lauter Bäumen sehen Sie den Wald nicht mehr? Dann lassen Sie sich bei Ihrem Marketingkonzept von einem Profi mit entsprechender Qualifikation helfen. Gemeinsam erarbeiten Sie ein schlüssiges und effizientes Marketingkonzept. Und das Beste daran – die Beratung wird gefördert!

[Mehr erfahren](#)

# Kundenakquise nach der Gründung

Nach Ihrer Existenzgründung sind Sie noch lange nicht am Ziel: als Existenzgründer müssen Sie aktiv Kunden für Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung gewinnen. Es gibt verschiedenen Maßnahmen für die Kundenakquise.

## ***Kundenakquise nicht vergessen!***

**#81**

Eine Sache, die bei der Existenzgründung von vielen Gründern unterschätzt wird, ist die Kundenakquise. Potenzielle Interessenten müssen über das neue Angebot zuerst informiert und dann natürlich auch vom Produkt oder der Dienstleistung überzeugt werden.

---

## ***Nutzen Sie die Telefonakquise zur Kundengewinnung***

**#82**

Insbesondere im B2B-Marketing ist die Telefonakquise noch immer einer der wichtigsten Akquisekanäle. Wie Sie die Kundenakquise per Telefon meistern, erfahren Sie in unserem ausführlichen Leitfaden zur erfolgreichen Telefonakquise.

---

## ***Versuchen Sie, Ihre Kunden langfristig zu binden***

**#83**

Einen Neukunden zu gewinnen ist in der Regel teurer, als Bestandskunden weiterhin an Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung zu binden. Unterschätzen Sie bei Ihrer Existenzgründung daher nicht die Relevanz der Kundenbindung für den Unternehmenserfolg.

---

## ***Pflegen Sie Ihre Kundenkontakte in einer CRM-Software***

**#84**

Insbesondere im B2B-Marketing gilt es, jederzeit einen Überblick über alle Kunden und Geschäftspartner zu haben. Eine geeignete CRM-Software hilft Ihnen bei der Organisation Ihrer Kontakte und unterstützt Sie bei der Maximierung Ihrer Customer-Lifetime-Value.

---

## ***Finden Sie ein passendes CMS für Ihre Website***

**#85**

Sie stehen vor der Existenzgründung und müssen sich nun für ein passendes Content-Management-System für Ihre Homepage entscheiden? Der Markt der Systeme ist riesig, wir haben Ihnen jedoch einen hilfreichen Überblick über die besten CMS zusammengestellt.

[Mehr erfahren](#)

### ***Informieren Sie sich zum Thema Suchmaschinenoptimierung***

**#86**

Heutzutage ist es essenziell, bei den für Ihre Existenzgründung relevanten Begriffen auf den ersten Plätzen bei Google zu erscheinen. Suchmaschinenoptimierung – kurz SEO – beschreibt Maßnahmen, die Ihr Google-Ranking verbessern. Wir erklären, wie Suchmaschinenoptimierung funktioniert.

---

### ***Nutzen Sie Google My Business, um lokal gefunden zu werden***

**#87**

Als Unternehmen mit lokaler Zielgruppe – wie bspw. in der Gastronomie oder dem Einzelhandel – gilt es im Internet, von potenziellen Kunden in Ihrer Nähe gefunden zu werden. Mit Google My Business gibt Ihnen die Suchmaschine hierfür ein tolles Werkzeug an die Hand.

---

### ***Gewinnen Sie neue Kunden über Content-Marketing***

**#88**

Content ist King. Diese Aussage trifft insbesondere auf das Online-Marketing zu. Schaffen Sie auf Ihrer Webseite klare Mehrwerte für Ihre Kunden, ohne dabei werblich zu werden. Die Nutzer werden es Ihnen danken – auch aus finanzieller Sicht.

---

### ***E-Commerce als Absatzkanal richtig nutzen***

**#89**

Der Onlinehandel ist für viele Existenzgründer nicht mehr wegzudenken. Wir haben Ihnen von der Erstellung des Onlineshops über die Bezahlssysteme zahlreiche Aspekte zum E-Commerce dargestellt.

#90

### **Die perfekte Website vom Profi**

Für Gründer mit Anspruch empfiehlt es sich, eine Homepage von einem professionellen Designer erstellen zu lassen. Wir vermitteln Ihnen einen Webdesigner aus unserem Netzwerk.

Mehr erfahren

#91

### **Baukasten für die Homepage**

Greifen Sie auf einen Homepage-Baukasten zurück und erstellen Sie schnell und kostengünstig eine professionelle Website für Ihre Existenzgründung. Wir beschreiben, worauf Sie dabei achten müssen.

#92

### **Impressum erstellen mit Hilfe von Beispielen**

Ohne Impressum auf Ihrer Website können Sie schnell vom Wettbewerb abgemahnt werden. Wir zeigen, was alles hineingehört und bieten Muster und Beispiele, an denen Sie sich orientieren können.

Mehr erfahren

**Papierkram  
nehme ich  
dir ab!**

Angebote  
+ Rechnungen  
+ Buchhaltung  
in wenigen Klicks:

**Ab 7,90 €  
im Monat**



Achten Sie bei Ihrem Firmen- oder Markennamen darauf, dass er einfach und verständlich ist. Machen Sie den Test, ob andere ihn ohne Fehler schreiben können. Bei Namensrechten prüfen Sie die Wortbedeutung in anderen Sprachen überprüfen, um unangenehme Fehlgriffe zu vermeiden.

—Tipps der Für-Gründer.de-Redaktion

### ***Die Presse als Multiplikator nutzen***

**#93**

Wer für seine Existenzgründung begleitend Zeitung, Radio oder Fernsehen als Darstellungsplattform nutzt, der erreicht nicht nur viele Personen, sondern spart im Vergleich zu teuren Werbemaßnahmen auch Geld. Medienberichterstattung wirkt zudem authentischer als reine Marketingmaßnahmen. Pressearbeit ist daher von Tag eins an wichtig für Ihr Unternehmen. Zudem ist es wichtig, Journalisten richtig anzusprechen.

---

### ***Bauen Sie ein starkes Netzwerk an Kontakten auf***

**#94**

Journalisten, die Ihr Unternehmen bereits kennen und über Sie berichtet haben, sollten Sie schon während der Gründung direkt in Ihren Presseverteiler aufnehmen. Darüber sollten Sie allerdings nicht zu häufig Mailings versenden, sondern nur dann, wenn es wirklich ein Thema gibt.

---

### ***Kreative Pressemappen überzeugen Journalisten***

**#95**

Gerade in Zeiten der Digitalisierung können kreative Pressemappen im Gedächtnis bleiben. Wichtig dabei: der richtige Zeitpunkt, ein angemessener Stil und guter Content.

---

### ***Setzen Sie Storytelling als Stilmittel ein***

**#96**

Wer eine Geschichte erzählt, die zum Unternehmen passt, der erhält mehr Aufmerksamkeit, die dank Emotionen längerfristig wirkt und somit auch wirkungsvoller und glaubwürdiger ist. Wir haben Beispiele und eine Anleitung für Storytelling im Rahmen einer Existenzgründung zusammengestellt.

### ***Nutzen Sie unseren Leitfaden für die Pressearbeit***

**#97**

Was ist der Unterschied zwischen Marketing und PR? Darf ich Pressevertreter duzen? Wie oft kann ich einen Presseauftritt anpeilen? 21 Fragen und 21 Antworten liefert unser kostenfreier Leitfaden für die Pressearbeit.

---

### ***Sammeln Sie Fans in sozialen Netzwerken***

**#98**

Facebook, Twitter, Xing – oder mittlerweile Instagram, TikTok, WhatsApp. Soziale Medien sind Ihr Kanal, um sich eine starke Fanbase aufzubauen. Erfahren Sie, welche Plattformen es gibt und welche sich besonders fürs Gründer-Marketing eignen.

---

### ***Mit einer Strategie die Reichweite erhöhen***

**#99**

Soziale Netzwerke entwickeln sich schnell weiter, sie werden immer größer und der Kampf um Aufmerksamkeit steigt. Wir raten daher, von Anfang an mit einer Strategie zu arbeiten, die zu Ihrem Unternehmen passt: Nicht für jede Existenzgründung eignen sich alle Plattformen und Maßnahmen.

---

### ***Wer mehr weiß, kann besser mitreden***

**#100**

...und genau deswegen ist Social Media Monitoring bei der Existenzgründung wichtig. Wer spricht in den sozialen Medien über Sie? Und in welcher Tonalität? Was macht die Konkurrenz? Und wie kommt das bei den Fans an? Behalten Sie im Blick, was über Ihren eigenen Kanal hinaus in den sozialen Medien passiert.

# Das waren unsere 100 Tipps für Ihre Existenzgründung.

Sie haben noch unbeantwortete Fragen? Themen, die Sie gern vertiefen würden? Dann schauen Sie doch bei unseren Plattformen vorbei.

Wir bieten zahlreiche Tipps, Hilfestellungen und Tools für Ihre Existenzgründung.



**FÜR GRÜNDER**



gründerdaily



**UNTERNEHMERHELD**

# Gründe dein eigenes Unternehmen!



**WERDE UNTERNEHMERHELD  
ODER UNTERNEHMERHELDIN!**

**UNTERNEHMERHELD**

Kostenfrei starten auf  
[www.unternehmerheld.de](http://www.unternehmerheld.de)