

## ERSTE SCHRITTE

## VOR DEM START

Der große Schritt	12	Der passende Name	58
Warum ich, warum jetzt?	14	Eine eigene Marke entwickeln	60
Am Anfang steht die Idee ...	16	Die Markenstory erzählen	62
Produkte oder Dienstleistungen anbieten	18	Marketing-Mix	64
Eine Marktlücke finden	20	Der Verkaufsprozess	66
Aus der Masse hervorstechen	22	Online-Verkauf	68
Ziele definieren	24	Dienstleistungen anbieten	70
Unternehmensformen	26	Zahlungsverkehr	72
Familienunternehmen	28	Aufträge erfüllen	74
Ein Franchise gründen	30	Einstiegskosten ermitteln	76
Weitere Unternehmensformen	32	Wie viel müssen Sie ausgeben?	78
Ein Geschäftsmodell wählen	34	Wie viel müssen Sie verdienen?	80
Eine Strategie erstellen	36	Unternehmensfinanzierung	82
Einen Markt finden	38	Mögliche Investoren	84
Wer ist die Zielgruppe?	40	Der Pitch	86
Die Nachfrage einschätzen	42	Buchhaltung	88
Räumlichkeiten suchen	44	Unternehmenssteuern – ein Überblick	90
Den Standort wählen	46	Ein Geschäftskonto eröffnen	92
Produkte und Material beschaffen	48	Das Unternehmen schützen	94
Outsourcing	50	Geistiges Eigentum schützen	96
Work-Life-Balance	52	Sicherheit am Arbeitsplatz	98
Mit Freunden und Verwandten arbeiten	54	Ökologie und Klima	100
		Ethik und Fairness	102
		Der Businessplan	104
		Der Aktionsplan	106
		Verbraucherrechte	108

# ES GEHT LOS

Den Arbeitsbereich einrichten	<b>112</b>
Die Website planen	<b>114</b>
Webdesign	<b>116</b>
Traffic generieren	<b>118</b>
Datenschutz	<b>120</b>
Das richtige Team aufstellen	<b>122</b>
Personal-Recruiting	<b>124</b>
Brauchen Sie ein Management?	<b>126</b>
Diversität und Inklusion	<b>128</b>
Kundenmanagement	<b>130</b>
Countdown zum Start	<b>132</b>
Innovatives Marketing	<b>134</b>
Ausschwärmen	<b>136</b>
Werbung	<b>138</b>
Social Media	<b>140</b>
Netzwerke knüpfen	<b>142</b>

# FÜHREN UND LEITEN

Kundschaft binden	<b>146</b>
Kundenbeziehungen aufbauen	<b>148</b>
Kooperationen	<b>150</b>
Steigert Ihr Marketing die Umsätze?	<b>152</b>
Leistungsanalyse	<b>154</b>
Die Dynamik erhalten	<b>156</b>
Finanzmanagement	<b>158</b>
Budgets und Cashflow	<b>160</b>
Unternehmenskultur	<b>162</b>
Unternehmensführung	<b>164</b>
Das Team leiten	<b>166</b>
Personal binden	<b>168</b>
Ein Vertriebsteam führen	<b>170</b>
Gesundheit am Arbeitsplatz	<b>172</b>
Konfliktbewältigung	<b>174</b>
Personal führen	<b>176</b>
Geschäftsabläufe optimieren	<b>178</b>
Lieferkettenmanagement	<b>180</b>
Optimieren, optimieren ...	<b>182</b>
Krisenvorsorge	<b>184</b>
Technologieeinsatz	<b>186</b>

# EXPANSION UND WACHSTUM

Wachstum fördern	<b>190</b>
Expandieren	<b>192</b>
Wachstumsstrategien	<b>194</b>
Wachstum finanzieren	<b>196</b>
Neukundschaft gewinnen	<b>198</b>
Kundenbindung	<b>200</b>
Richtungswechsel	<b>202</b>
Veränderungsmanagement	<b>204</b>
Lizenzen	<b>206</b>
Unternehmen verkaufen	<b>208</b>
Auf zu neuen Ufern	<b>210</b>
<b>Ressourcen</b>	<b>212</b>
<b>Register</b>	<b>216</b>
<b>Danksagung</b>	<b>224</b>