

Motivation

Könntet ihr einen Investor von eurem Gründungsplan überzeugen?

Ein imaginäres Gespräch

STELLT EUCH VOR, ihr habt eine Idee für ein Startup, und ein Investor ist auf euch aufmerksam geworden. Die Zeit für eine Investition ist noch nicht reif, aber er lädt euch trotzdem schon zu einem Kennenlerngespräch ein. Denn dieser Investor ist ungewöhnlich: Er sucht interessante Gründungsprojekte schon in einer sehr frühen Planungsphase und beobachtet aufmerksam ihre Fortschritte. Dadurch verschafft er sich die Möglichkeit, früher als alle seine Kollegen in vielversprechende Startups zu investieren – sofern die Gründer die richtigen Dinge tun und ihr Projekt sich positiv entwickelt.

Im Folgenden stehen 20 Fragen, die der Investor euch im Laufe des Gesprächs stellt. Mit diesen Fragen kann er sich schnell ein Bild von euch und eurem Gründungsprojekt machen. Wenn eure Antworten ihn überzeugen, bekommt ihr einen der begehrten Plätze in seiner Beobachtungsliste.

Plausibilität

Das Erste, was der Investor wissen will:

- *Geht es hier um eine ernst zu nehmende Geschäftsidee?*

Die vier Fragen, die er euch dazu stellt:

1. *Wer braucht die Lösung, die ihr entwickeln wollt?*
2. *Welches Kundenproblem wollt ihr damit lösen und warum ist eine neue Lösung notwendig?*
3. *Was ist eure Lösungsidee und warum ist sie innovativ und für eure Kunden attraktiv?*
4. *Wie sieht euer Gesamtkonzept aus, um mit dieser Idee Geld zu verdienen?*

Potenzial

Die zweite Frage, die dem Investor durch den Kopf geht:

- *Könnte sich ein Investment in dieses Gründerteam – zunächst einmal nur rein theoretisch – lohnen?*

Das formuliert er für euch folgendermaßen:

5. *Bietet euch der Markt genug Raum, um mindestens fünf Jahre lang schnell wachsen zu können?*
6. *Welcher Vorteil eurer Lösung macht sie für eure Zielgruppe praktisch unwiderstehlich?*
7. *Welches einzigartige Merkmal eurer Lösung verleiht ihr diesen unwiderstehlichen Vorteil?*

8. *Habt ihr als Team die Weitsicht und den Ehrgeiz, das Meistmögliche aus eurer Idee zu machen?*

Validierung

Der dritte Punkt, der dem Investor wichtig ist:

- *Wie will dieses Gründerteam sicherstellen, dass sein Produkt erfolgreich wird?*

Seine Fragen an euch:

9. *Wen befragt ihr, um eure Ideen zu prüfen und um Marktwissen zu sammeln?*
10. *Welche Medien und Methoden setzt ihr bei dieser Befragung ein?*
11. *Wie werdet ihr euer Produkt für eure Zielgruppe optimieren?*
12. *Wie sollen eure potenziellen Kunden euer Produkt und seine Besonderheiten wahrnehmen?*

Start

Die vierte Sache, die der Investor klären will:

- *Wird diesem Startup ein erfolgreicher Start im Markt gelingen?*

Dazu will er von euch wissen:

13. *Wer wird euer Produkt ohne zu zögern kaufen und es begeistert weiterempfehlen?*
14. *Kennt ihr eure Ansprechpartner gut genug, um die richtigen Argumente zu finden?*
15. *Wie muss euer Produkt aussehen, damit es eure ersten Kunden restlos begeistert?*
16. *Was ist die effizienteste Methode, um potenzielle Kunden auf euch aufmerksam zu machen?*

Wachstum

Die fünfte Frage, die den Investor beschäftigt:

- *Werden diese Gründer aus ihrem Startup ein großes, profitables Unternehmen machen können?*

Darum sollt ihr ihm erklären:

17. *Mit welcher Strategie wollt ihr den großen Markt erschließen?*
18. *Wie sieht der Prozess aus, der eure Zielgruppenmitglieder systematisch zu Kunden macht?*
19. *Was muss euer Angebot leisten, um auch einen Durchschnittskunden zu überzeugen?*
20. *Wie wollt ihr mit einem stetigen Wachstum klarkommen, ohne an Effizienz einzubüßen?*

Das Ziel des Founder's Playbook

Diese 20 Fragen eines fiktiven Investors sind eine Vorschau auf wichtige Aufgaben, die ihr als Startup-Gründer lösen müsst. Das Founder's Playbook wurde mit dem Ziel geschrieben, dass ihr die Hintergründe zu diesen 20 Aufgaben kennenlernt und die bestmöglichen Antworten für eure eigenen Projektpläne entwickelt. Denn eines Tages werdet ihr tatsächlich mit Investoren sprechen wollen, und je besser ihr darauf vorbereitet seid, desto überzeugender wirkt ihr und desto größer sind deswegen eure Erfolgchancen.

Link

- Das Kapitel *Motivation* bei [founders-playbook.de](https://founders-playbook.de/motivation/):
founders-playbook.de/motivation/