Businessplan

# Yaha

Kurzbeschreibung (aufbau des offenen....

Palting, 30. Jänner 2016

# Executive Summary

Produkte und Dienstleistungen

Marketing und Zielgruppe

Das Unternehmen

Kooperationen

Status der technischen Entwicklung

Finanzierung

Kapital

Break-Even-Point

Potential

# Produktidee

Kundenbedürfnisse und Problemlösung

Auswahl des richtigen Systems schwierig

Inseln

nicht jeder hat alles

Integration verschiedener System nur auf Bus-Ebene aber nicht auf Softwareebene

System werden schnell alt

Welches System ist zukunftssicher?

Produkte und Dienstleistungen

Einzigartigkeit und Innovation

Knackpunkt ist nicht Automatisierung sondern individuelle Automatisierung

Mischung zwischen Automator und Scratch

Drag & Drop Web Editor

Für Szenen verwendet aber anpasspar und für freie Programmierung

Schutzstrategie

First-Mover-Advantage

Patent

# Unternehmerteam

Gründer

Gap-Analyse notwendiger Fähigkeiten

Software

Hardware

Finanzen & Controlling

Projektmanagement

Marketing

Vertrieb

Organisationsentwickllung

Produktion

Personalwesen und - entwicklung

Buchhaltung und Personalverrechnung

Webdesign

Bisherige Zusammenarbeit

Mitarbeiter in der Start-Up Phase

Rollen und Resourcen abh. vom Fähigkeitenprofil

Festangestellte Mitarbeiter

Zeitweise angestellte Mitarbeiter

# Marketing

Gesamtmarkt

Europa

US

China

Korea

Branchenstruktur und Wettbewerber

Konkurrent

Produkte und Leistungen

Plattform

Wo tätig?

Stärken

Differenzierung

Zielmarkt

User

Marketingpartner

Positionierung gegenüber dem Wettbewerb

Umsatzquellen

Umsatzplanung

Marketingstrategie

Produkt

Produkt

Eigenschaften

Ziel der Produktstrategie

Preis

Produkt

Preis

Ziel der Preisstrategie

Vertrieb

Produkt

Vertriebskanal

Ziel der Vertriebsstrategie

Kommunikation

Produkt

Kommunikationsmedien

Botschaften

# Geschäftssystem und Organisation

Geschäftssystem und Funktionen

Organigram

Zugekaufte Leistungen

Wesentliche Kooperationspartner

# Umsetzung

Status der technischen Entwicklung

TODO

Store

Plugin Konzept für Store

Lizenzierung

Dynamische Konfiguration

Usability

Voll OOP

Spezifikation der Module

Geschäftsentwicklung

Roadmap

Tasks und Meilensteine

Wirtschaftliche Entwicklung

Controlling

Projektmanagement

Förderungsmanagement

Marketing und Vertrieb

Firmengründung

Pilotprojekt

Technische Entwicklung

Vertriebskonzept

Zeitschiene

Vertriebskonzept

Launch Konzept

Nicht alles kann selbst umgesetzt werden

Mitarbeiter zwingend notwendig

Kleiner Start um Risiko zu minimieren

Startphase

1. Gründung eines e.U.

Markenschutz

Haftpflichtversicherung

Entwicklungsvertrag

Produkthaftung

Rechtsberatung

WKO?

2. Verbreitung in Communities

3. Google I/O

4. Kickstarter, China VC?

5. GmbH

# Risikoanalyse

Kategorie

Tabelle

Name

Auftrittswahrscheinlichkeit

Auswirkung auf Unternehmen

Produkt aus Wahrscheinlichkeit und Auswirkung

Reihung

Gegenmaßnahmen

Wettbewerb

Technik

Markt

Organisation

Finanzierung

# Finanzierung

Annahmen

Keine Gewinnausschüttung

Zahlungsziele

Gehalt der Gründer

Aufwände

Personalaufwand

Gesellschafter

Vertrieb

F&E

Administration

Sonstiger Aufwand

Räumlichkeiten

Geräte

Steuerberatung

Break-Even-Point

Umsatzentwicklung vs. Kostenentwicklung

Best case

Standard

Worst case

Kapitalbedarf bis zum Break-Even-Point

Kapitalbedarf aus Kostenrechnung

- Eigenkapital der Gründer

- fixe Förderungen

UBG-Gründerfond Darlehen

= Finanzielle Lücke

+ Strategischer Investor

Finanzplan

Planbilanz

Plan GUV

Kennzahlen v. Quicktest