

Checklist: nach dem Launch

Eine solide, aktuelle Finanzplanung

Eure Buchhaltung muss zu jeder Zeit auf dem aktuellen Stand sein

Liquiditätsengpässe müssen unbedingt vermieden werden

Gerade bei Kapitalgesellschaften ist man verpflichtet, Liquiditätsprobleme umgehend zu melden – andernfalls macht man sich strafbar

www.buhl.de
www.lexoffice.de

Externe Hilfe findet ihr bei einer Steuerberatung.

Kontakt zu den Kund*innen

Nehmt euch Zeit und holt euch Feedback ein

Führt regelmäßige Umfragen durch

Habt ein offenes Ohr für Kritik!

Verfolgt die Kommentare zu eurem Unternehmen auf den sozialen Medien und reflektiert die Anmerkungen eurer Community

LinkedIn



XING

Den Wettbewerb im Auge behalten

Erkundet gelegentlich die Angebote eurer Konkurrenz

Bleibt über den Wettbewerb auf Social Media informiert

Analysiert Konkurrenzprodukte genau

Erweitert euren Blick auch auf internationale Märkte

Externe Hilfe findet ihr bei einem Marktforschungsunternehmen – allerdings erst ab einer gewissen Unternehmensgröße sinnvoll.

Produkt-/Dienstleistungs-Aktualisierung

Gibt es z.B. technische oder soziale Neuerungen?

Ändert sich der Bedarf der Kund*innen?

Ändert sich der Markt?

Haltet euch durch Fortbildungen auf dem aktuellen Stand

Neue Marktfelder erschließen

Werdet aktiv, wenn absehbar ist, dass die Nachfrage dauerhaft sinken wird

Wenn es Konkurrenz gibt, die kostengünstigere (und bessere) Angebote macht

Netzwerkpflege

Zu Werbezwecken

Zur Personalgewinnung

Um Unterstützung zu bekommen, wenn man sie braucht



LinkedIn
XING

Werbung

Klassische Werbung sollte zugunsten von Social Media niemals komplett aufgegeben werden

Immer im Rahmen eurer (finanziellen) Möglichkeiten bleiben

Gleichzeitig nicht am falschen Ende sparen



Literatur Tipp:
Marketing 4.0
Philip Kotler

Im Gespräch bleiben

Externe Hilfe
findet ihr bei
einer PR-Agentur!

Schafft Bedingungen für eine positive Berichterstattung über euch und euer Unternehmen

Redaktionelle Inhalte sind kostenlose Werbung

Möglicherweise hat jemand aus eurem Bekanntenkreis, wie etwa ein*e Schulkamerad*in, Verbindungen zur örtlichen Zeitung und berichtet gern über euch und euer Start-up.

Social Media

Pflegt einen oder mehrere Social Media-Accounts- je nach eurer persönlichen Präferenz

Denkt aber daran - Ihr seid keine Influencer, sondern Entrepreneur*innen

Wichtig ist, präsent und auffindbar zu sein



Arbeitet an eurem Team

Tauscht euch regelmäßig über Werte, Vision und Ziele aus

Nutzt Teambuilding-Workshops

Externe Hilfe bei
Teamkonflikten
findet ihr bei
einem*r Mediator*in!

Social Media

Arbeitsplätze außerhalb des eigenen Wohnbereichs sind wichtig für die Work-Life-Balance

Sucht euch Räume, in denen ihr euch wohl fühlt und gerne aufhaltet

Coworking-Spaces können eine günstige und flexible Alternative sein.

Outsourcing

Wenn du dich um alle o.g. Aufgaben plus dein Kerngeschäft allein kümmerst, braucht der Tag 72 Stunden

Ein gutes Team aus kompetenten Angestellten ist Gold wert und erhöht den Spaß an der Arbeit

Einige Aufgaben können an externe Dienstleistende ausgelagert werden

Bei der Entscheidung sollte man bedenken: Wieviel Zeit kostet es, bis ich selbst die nötige Kompetenz aufgebaut habe und spart es ggf. sogar Geld (eure Arbeitszeit), wenn man Expert*innen beauftragt

Seid achtsam und überschätzt euch nicht: Der sogenannte Dunning-Kruger-Effekt betrifft häufig Menschen wie euch, die in einem Feld Expert*innen sind, in anderen aber eben nicht.

Wie kann es weiter gehen?

Optimiert eure Abläufe und entdeckt Wege, um Zeit, Qualität und Nachhaltigkeit in Produktion, Ressourcen, Werbung und Arbeitsleistung zu steigern.

Wachst, indem ihr weitere Kundengruppen anspricht, euer Angebot und/oder Service erweitert oder räumlich expandiert