


Existenzgründung in der Gastronomie in Leipzig


Bereich	Berufliche Weiterbildung
Preis	kostenloses Angebot
Termin	Das Coaching kann über einen Aktivierungs- und Vermittlungsgutschein (AVGS) durch die Agentur für Arbeit oder das Jobcenter finanziert werden.
Termin	Permanentes Angebot
Tageszeit	Präsenz- oder Onlinecoaching
Ort	Ein Coachingbeginn ist jederzeit nach individueller Terminabsprache möglich.
Angebot-Nr.	Nach Vereinbarung
	Leipzig
	01843231

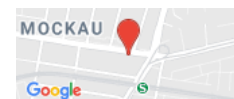



 08000007827


Ort

merkur-start up GmbH

 Beratungsbüro
Leipzig II
Essener Straße 100
04357 Leipzig
Deutschland



 0800.0007827

 leipzig@merkur-startup.de

 <https://www.merkur-startup.de>

Beschreibung des Angebotes

Die Gastronomie beschreibt einen Teilbereich des Gastgewerbes (Gaststätten- und

Beherbergungsgewerbe), welcher sich mit der Bewirtung (Verköstigung und Ausschank) von zahlenden Gästen befasst. Die Gastronomie bietet vielfältige Möglichkeiten, sich selbst beruflich zu verwirklichen. Ganz klassisch mit Café, Bar, Kneipe oder Restaurant, es geht natürlich auch mit einer Craft Beer-Brauerei oder einem Food-Truck. Alles ist möglich, Hauptsache die Gäste sind zufrieden.

Ein Selbstläufer ist der Broterwerb in dieser Branche freilich nicht.



fotolia.com / Monkey Business



fotolia.com / lev dolgachov

Weitere Informationen zum Angebot

Es gibt vieles zu beachten:

Von der Wahl des richtigen Standorts und der Anschubfinanzierung über Kostenkalkulation und

Konzessionsanforderungen bis hin zu gesetzlichen Vorgaben und Hygienevorschriften. Ohne

fachmännische Beratung sollten Sie sich nicht auf dieses Abenteuer einlassen.

Als Gründercoach und Unternehmensberater kennen wir die Herausforderungen und Fragen beim Einstieg in eine selbständige Tätigkeit:

1. Schätze ich Markt und Nachfrage richtig ein?
2. Wie finde ich Kunden?
3. Wie finanziere ich die Gründung?
4. Kann ich in der immer stärkeren digitalen Welt mithalten?

Ihr Unternehmen hängt von Ihren Entscheidungen ab, die Sie tagtäglich treffen werden. Wissenschaftliche Studien belegen, dass mangelnde unternehmerische Kenntnisse und eine falsche

Selbsteinschätzung einer der häufigsten Ursachen für ein Scheitern bei der Unternehmensgründung sind.

Genau hier setzt unser individuelles Coaching für Existenzgründer an. Basierend auf den Erfahrungen aus unzähligen Gründungsberatungen haben wir unser modulares Beratungsangebot "Existenzgründung mit Digitalstrategie" entwickelt:

Abhängig von Ihrem Business und Ihren persönlichen Voraussetzungen bauen wir auf diesen Modulen Ihren persönlichen Coachingplan auf.

Ihre Module im Coachingprozess

I. Geschäftsidee

II. Gründereignung

III. Business Knowhow

IV. Digitalstrategie

V. Businessplan

I. Geschäftsidee

Entwickeln Sie mit unserem Gründercoach Ihre Geschäftsidee.

Ihre Idee ist neu und innovativ? Wirklich? Hier dient unser Coach als Sparringspartner, indem er Ihre Idee und Argumente hinterfragt, den Nutzen für Ihren Kunden mit Ihnen herausarbeitet und damit dazu beiträgt das Sie Ihre Geschäftsidee überzeugend gegenüber potentiellen Kunden und Geldgebern darstellen können.

Dass sie nicht unbedingt brandneu sein muss, zeigen die Beispiele vieler erfolgreicher Unternehmer*innen. Sie haben bestehende Geschäftsideen einfach weiterentwickelt oder

auf neue Märkte übertragen. Wenn Sie also keine neue, innovative Idee haben, lassen Sie sich inspirieren und überlegen Sie, wie Sie bestehende Angebote verändern können, um daraus eine Geschäftsidee zu entwickeln.

II. Gründereignung

Eigentlich wird von jedem Unternehmer*in erwartet, ein Universalgenie zu sein, denn "Unwissenheit schützt vor Strafe nicht". Dabei kann die Strafe für einen Unternehmer sehr hart sein: vom Scheitern des eigenen Traums bis hin zur Privatinsolvenz. Gerade deshalb haben wir eine Reihe von Tests zur Verfügung, damit sie Ihre Kenntnisse und Fähigkeiten objektiv beurteilen können.

Wir zeigen Ihnen, wie Sie Wissenslücken nicht zu einem Problem für Ihre Geschäftsidee werden lassen und wie Sie notwendiges Wissen selbst erwerben oder extern einkaufen können.

Zur Analyse Ihrer persönlichen Grundlagen verwenden wir unter anderem folgende Tests:

Test: F-DUPn - Bewertung unternehmerischer Potenziale

Nach wissenschaftlichen Erkenntnissen werden persönliche Eigenschaften, die für den unternehmerischen Erfolg von erheblicher Bedeutung sind, beurteilt.

Digital Competence Check

Die Digitale Kompetenz ist die Fähigkeit, konstruktiv mit den durch die Digitalisierung auftretenden Herausforderungen umzugehen. Hierfür können Sie mittels des DigiChecks Ihre digitalen Kompetenzen einschätzen.

Persönliche Voraussetzungen und Nachweise

Zum Beispiel gibt es für ungelernte Gastronomiegründer einen offiziellen "Crash-Kurs". Man muss an einer Gaststättenunterrichtung der IHK teilnehmen und einen entsprechenden Nachweis erwerben. Zusätzlich muss von allen angehenden Gaststättenbetreibern eine Belehrung in Sachen Hygiene von einem Amtsarzt oder dem Gesundheitsamt besucht werden.

III. Business Knowhow

Wissen und Informationen digital - Um Ihr Fachwissen zu vertiefen und zur Recherche wichtiger Informationen in Bezug auf Ihre Branche, erhalten Sie Zugriff auf eine ganze Palette von digitalen Informationsangeboten:

Webinare

Kaufmännisches Know-how für Gründer zu Themen wie Recht, Steuern, Buchführung, Finanzierung und Förderung, Marketing, soziale Absicherung und Versicherungen für Gründer sowie Businessplan

Branchenbriefe des VR-Gründungskonzepts

Die Marktanalyse ist eine der schwierigsten Aufgaben beim Erstellen eines Businessplans. Fehleinschätzungen des Marktes können schnell zum Scheitern des Konzeptes führen. Mit den Branchenbriefen erhalten Sie detaillierte Informationen zu rund 140 Branchen. Diese enthalten Angaben zur Marktsituation, Kalkulationshilfen, Informationen zu Finanzierungs- und

Fördermöglichkeiten sowie rechtliche Hinweise.

(Beispiel Architekturbüro)

startothek-Gründungsstarter

Zugriff auf ein onlinebasiertes Informationssystem für Gründer und Unternehmer. Es informiert über alle für eine Unternehmensgründung entscheidenden rechtlichen Themen und ermöglicht Gründern so ein hohes Maß an Rechtssicherheit.

Entwickelt wurde der startothek-Gründungsstarter von der KfW Mittelstandsbank auf Initiative der Bundesregierung.

Individueller Beratungsbericht startothek; das Beratungsergebnis enthält: Erläuterung der ToDos sowie der rechtlichen Hintergründe, Benennung der zuständigen Stellen und der relevanten Vorschriften, Fördermöglichkeiten (Beispiel Architekturbüro)

Ihre Geschäftsidee ist rund und Sie haben eine Menge Informationen für Ihr Business.

Aber:

- Wie erreichen Sie auch in der Corona-Krise Ihre Kunden rechtssicher, nachhaltig und wirtschaftlich?
- Wie erweitern Sie Ihr Konzept um zusätzliche digitale Erlösquellen?
- Nutzen Sie digitale Tools, um Ihre eigenen Geschäftsprozesse optimal und effektiv zu gestalten damit

Sie nicht mehr Zeit mit Ihrer Buchhaltung als beim Kunden verbringen?

Machen Sie es von Beginn an richtig und ersparen Sie sich die leidvollen Erfahrungen durch eine sinnvolle Digitalstrategie. Die Coronakrise zeigt es mehr als deutlich, dass Unternehmen, Soloselbständige und Angehörige der Freien Berufe ohne digitale Strategie schneller in finanzielle und existenzielle Schwierigkeiten geraten.

1. Digitalstrategie

2. Interne Abläufe

3. Marketing

4. Vertrieb

Auf eine digitale Kundenansprache kann heute keiner mehr verzichten. Dabei geht es darum, digitale Maßnahmen für Marketing- und Vertrieb einzusetzen. Das Angebot an digitalen Vertriebskanälen und Methoden ist besonders in den letzten Jahren ins schier unermessliche gewachsen:

SEO, SEM, Facebook, Affiliate-Netzwerke, Instagram, Webseite, E-Mailmarketing, Influencer-Marketing, Content-Marketing, Tic-Toc, Xing, LinkedIn, Webinare, Podcast, Kununu, Jameda, Vergleichs- und Bewertungsportale, Retargeting, Guerilla-Marketing, Owned Media...

Ohne eine gezielte digitale Kommunikationsstrategie, die die richtigen Medien- und Tools für Ihre Zielgruppe und

Business herausucht und daraus einen nachhaltigen Kommunikationsplan erstellt und das notwendige Hintergrundwissen zur Umsetzung, werden Sie Potentiale verschenken, die den Unterschied zwischen Erfolg und Misserfolg ausmachen können.

Zu einer digitalen Strategie gehört auch das Entwickeln von zusätzlichen digitalen Erlösquellen. Wie kann Ihr Business zum Gewinner der Krise werden, indem Sie vom digitalen Boom, der durch die Pandemie ausgelöst wurde, profitieren?

Mit unserem Gründercoach sprechen Sie über Ihre digitalen Fähigkeiten und das Digitalisierungspotential der eigenen Prozesse, Produkte oder Dienstleistungen. Bei Bedarf steht Ihnen ein spezialisierter Digitalisierungscoach aus unserem Team zur Seite. Hilfreiche Informationen zu unserem Team und den Kompetenzen finden Sie unter <https://www.merkur-startup.de/das-unternehmen/berater-coaches-dozenten/> .

Entwickeln Sie mit uns Ihren Businessplan und integrieren Sie Ihre Digitalstrategie

Bei den meisten Unternehmen, die innerhalb eines Jahres nach der Gründung scheitern, liegt die Ursache in einem fehlenden oder mangelhaften Businessplan. Ein guter Businessplan hilft Ihnen nicht nur bei der Beantragung eines Gründungszuschusses oder zur Finanzierung bei einer Bank, sondern hilft Ihnen dabei Risiken für Ihren Unternehmensstart zu erkennen und vermeiden.

Er gibt Ihnen daher die Sicherheit, dass Sie auf dem richtigen Weg sind und bietet Ihnen einen Leitfaden für die ersten Monate und Jahre als Unternehmer.

Businessplan = Textteil + Zahlenteil = Machbarkeitsstudie

Unsere Coaches leiten Sie durch den komplexen Prozess des Erstellens eines Businessplans, der Sie auch optimal bei den Gesprächen mit Banken, Geldgebern oder der Arbeitsagentur unterstützt. Ihr Businessplan beschreibt umfassend die Geschäftsidee einschließlich Marktanalyse, Kapitalbedarf und Erfolgsaussichten. Durch die Bearbeitung

der einzelnen Kapitel des Businessplans ist sichergestellt, dass Sie sich mit allen wichtigen Fragen rund um die Gründung des Unternehmens intensiv befassen.

Machen Sie noch heute den ersten Schritt und sichern Ihren Gründungserfolg. Vereinbaren Sie ein erstes unverbindliches Gespräch.

Angebotsmerkmale

Form	Sonstiges
Bildungsziel	Das Coaching bietet Unterstützung bei der Bewältigung spezieller Problemstellungen in der Startphase der Selbständigkeit. Die Teilnahme soll Sicherheit und Struktur bei der Gründungsplanung sowie der Umsetzung der Idee in die Praxis geben.
Zielgruppe	Gründungsinteressierte, potentielle Existenzgründer/innen
Sprache	deutsch, englisch
Förderung	Aktivierungs- und Vermittlungsgutschein
Weitere Infos	Auf der Internetseite des Anbieters

[Angebot manuell aktualisiert am 12.07.2021](#)