

## DER SELBST-CHECK FÜR IHR PROJEKT

In 30 Fragen und 5 Tipps zum erfolgreichen Projekt! Beantworten Sie die wichtigsten Fragen rund um Ihr Projekt – für Ihren Erfolg und für Ihre Unterstützer.

### IHR LEITFADEN ZUM ERFOLG!

***Verschaffen Sie Ihren zukünftigen Unterstützern einen Überblick über Ihr Projekt! Nutzen Sie dazu unsere Checkliste. Sie deckt alle wichtigen Bereiche ab und klärt: Was? Für wen? Wie viel? Wer?***

Dazu haben wir die wichtigsten 30 Fragen für Ihren Selbst-Check zusammengestellt. Für einzelne Ideen und Projekte können manche der Fragen unwichtig sein – versuchen Sie dennoch, möglichst viele dieser Fragen in Ihrer Projektbeschreibung zu beantworten. Denn Projekte, die auf jede Frage eine überlegte Antwort geben können, beweisen nicht nur Einsatz, sondern auch ein solides Fundament in der Entwicklung.

Nutzen Sie den Selbst-Check deshalb auch, um Aspekte Ihres Projektes, die Sie vielleicht noch nicht bedacht haben, jetzt zu definieren!



Die **Es-geht-Tipps** helfen Ihnen außerdem dabei, ein erfolgreiches Crowdfunding-Projekt zu starten!

**Viel Erfolg & gutes Gelingen!**

# ES GEHT!

## WAS? FÜR WEN?

*In diesem Bereich geht es um Ihre Idee, Ihr Produkt und Ihre zukünftigen Kunden. Beantworten Sie alle Fragen! Damit geben Sie Ihren Unterstützern ein umfassendes Bild über Ihr Projekt.*

### Was? Die Idee!

- Was ist Ihre Idee?
- Welches Problem löst Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung?
- Gibt es schon ähnliche Produkte? Wenn ja, was kann Ihr Produkt besser?



**Es-geht-Tipp:** Versuchen Sie Ihre Idee nur so komplex wie nötig und dafür so einfach wie möglich zu beschreiben. Nicht jeder Unterstützer hat so viel Fachwissen wie Sie!

### Für wen? Ihre Kunden!

- Wer werden Ihre Kunden sein?
- Für wen haben Sie Ihre Idee entwickelt?
- Wird Ihre Idee für den Endverbraucher relevant sein, oder für andere Unternehmen?
- Wie sieht Ihr perfekter Kunde aus – wie alt ist er, wo wohnt er, was braucht er?
- Gibt es ein Merkmal, das Ihre Zielgruppe vereint?

## MEINE NOTIZEN:

---

---

---

## WIE VIEL?

*Sie haben sich sicher schon viele Gedanken darüber gemacht – sonst wären Sie nicht hier: Wie viel Geld werden Sie benötigen? Und wofür? Wenn Sie Ihren Unterstützern jetzt schon klar erläutern können, wofür ihre Investitionen verwendet werden, schaffen Sie Vertrauen in Ihre Idee!*

### Wie viel? Ihr Umsetzungsbudget!

- Wie viel Budget brauchen Sie noch zur Entwicklung Ihrer Idee bis zur Marktreife?
- Welche Kosten werden damit gedeckt? (Entwicklung, Miete, Mitarbeiter etc.)
- Aus welchen anderen Quellen finanzieren Sie noch Ihre Idee?
- Welche externen Kooperationspartner müssen Sie bezahlen – und wie viel der Investitionssumme wird das sein?



**Es-geht-Tipp:** Beschreiben Sie Ihren Unterstützern, wofür genau das Crowdfunding-Geld eingesetzt wird! Das schafft Vertrauen und macht auch große und komplexe Themen leicht begreifbar.

### Wie viel? Der Preis!

- Wie viel soll Ihr Produkt zukünftig kosten?
- Sind Sie damit günstiger oder teurer als der vergleichbare Wettbewerb (wenn es einen gibt)?
- Warum kalkulieren Sie für Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung mit genau diesem Preis?
- Wie wird das Produkt verkauft? Einmalig? Als Abonnement? Über Mitgliedsbeiträge?



**Es-geht-Tipp:** Bieten Sie Ihren Unterstützern von crowdfunding.at doch einen besonders attraktiven Preis oder zusätzliche Services als Reward an. Perfekt sind dabei Zusatzleistungen, die es später nicht zu kaufen gibt!

## MEINE NOTIZEN:

---

---

---

## WOHIN? UND AN WEN?

*Jede Geschäftsidee braucht Kunden, die sie kaufen! Erklären Sie Ihren zukünftigen Unterstützern, über welche Kanäle Ihre Idee beworben und verkauft werden soll.*

### Wohin? Ihre Verkaufskanäle!

- Wo wird man Ihr Produkt kaufen können?
- Kann man Ihr Produkt im Internet kaufen oder wird es ein persönliches Beratungsgespräch brauchen?
- Müssen Sie dazu über ein Geschäftslokal verfügen?
- Gibt es Möglichkeiten, nach dem Kauf noch mit den Kunden in Kontakt zu bleiben – für Garantieansprüche aber auch Kundenbindung?

### An wen? Ihre Werbung!

- Wie werden Sie Ihre Idee bewerben?
- Haben Sie schon konkrete Marketing-Ideen?
- Welche Kanäle möchten Sie nutzen – welche sind für Ihre Idee sinnvoll?



**Es-geht-Tipp:** Nutzen Sie die Rewards für Ihre ersten Marketing-Ideen. Sie könnten Ihre Unterstützer aktiv einbinden und als Reward Vorschläge oder individuelle Ideen umsetzen. Zum Beispiel eine Farboption, die Ihre Unterstützer festlegen oder auswählen. Oder ein Produktnamen, der vom zahlungskräftigsten Unterstützer bestimmt werden kann.

## MEINE NOTIZEN:

---

---

---

## WER? UND WIE VIELE?

*Hinter beinahe jedem erfolgreichen Projekt steht nicht nur ein kluger Kopf, sondern viele. Stellen Sie Ihr Team kurz vor, damit Ihre Unterstützer einen Eindruck von den versammelten Talenten, Kompetenzen und Zielen bekommen!*

### Wer? Ihr Team!

- Aus wie vielen Personen besteht Ihr Team?
- Wer übernimmt welche Funktion?
- Haben einzelne Team-Mitglieder schon Erfahrung mit ähnlichen Projekten?  
Verfügen Sie oder Ihre Teammitglieder über spezielle Ausbildungen?



**Es-geht-Tipp:** Keine Angst vor der Kamera! Ein Video in dem Sie mit Ihrem Team die Idee erklären, ist oft unterhaltsamer als alle Theorie. Außerdem bekommen Ihre Unterstützer so einen unmittelbaren Eindruck von Ihrem Team.

### Wer noch? Ihre Kooperationspartner!

- Mit welchen anderen Firmen werden Sie zusammenarbeiten?
- Wer sind Ihre Lieferanten und Kooperationspartner?
- Welche Funktionen übernehmen dabei die Fremd-Firmen?
- Welcher Anteil Ihrer Kosten fällt auf Lieferanten?

## MEINE NOTIZEN:

---

---

---