



WORKBOOK
GASTRO START UP DAYS

Schön, dass du da bist!

Du hast zwei wichtige Entscheidungen getroffen: 1) du willst dein eigenes Gastro-Business gründen und 2) du bist hier!

Und vielleicht geht es dir ähnlich wie mir vor einigen Jahren: Was ist alles zu tun und in welcher Reihenfolge?



Das kenne ich auch!

10. September 2004, 17 Uhr.

An diesem schönen, spätsommerlichen Nachmittag eröffneten wir unseren Coffeeshop, das – damals sehr hippe – Coffee Fellows in München. Überglücklich wurde mir bewusst: Ich bin seit genau 5 Minuten Coffeeshop-Betreiberin.

Ich werde diesen Wahnsinnsmoment nie vergessen. **Es war der schönste Tag in meinem Leben.**

Seit Langem träumte ich vom eigenen Gastro-Business. Als Kind war mir klar: „Eines Tages werde ich Chefin.“ Aber immer wieder fand ich Ausreden, doch noch nicht zu gründen. Ich hatte viel mehr Fragen als antworten. Hätte ich bloß eine Schritt-für-Schritt-Anleitung gehabt...

Heute helfe ich Gründer*Innen wie dich mit meiner bewährten **Schritt-für-Schritt-Anleitung** ihren Traum vom eigenen Gastro-Business zu verwirklichen. In meinem Online-Seminar, die GASTRO START UP DAYS nehme ich dich mit auf die ersten Etappe einer langen Reise und wir tauchen tief ein in den Business Plan.

Nutze dieses Workbook für deine Gedanken, Ideen und Notizen.

Ready for take off? Here we go!



Deine Edith

IN 5 SCHRITTEN ZUM ERFOLG-REICHEN GASTRO-BUSINESS



ÄNGSTE & ZWEIFEL

Was hat dich bisher abgehalten, so richtig loszulegen?



Was sind deine größten Ängste und wie berechtigt sind sie?



Welche Glaubenssätze stehen dir im Weg?



Was ist das Schlimmste was passieren kann, wenn du es machst?



Wieviel erfolgreiche
GASTRO-BUSINESS-LADY
steckt in dir?



Wie klar ist die Vorstellung von deinem Café oder Restaurant?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

Wie einzigartig schätz du dein Konzept ein?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

Wie einfach lässt sich dein Konzept umsetzen?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

Wie genau kennst du deine Lieblingsgäste?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

Wie fühlt es sich an Unternehmer*In zu sein?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

Wie schätzt du deine betriebswirtschaftlichen Kenntnisse ein?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

Wie schätzt du dich als Teamleiter*In ein?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

Wieviel Erfahrung hst du im Projektmanagement?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

Hast du das Geld für dein Projekt?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

Wie sicher bist du, dass du mit deinem Konzept Gewinn machst?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

Wie entschlossen bist du zu starten?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

DREI TOP TRENDS

Wie baust du sie in deinem Konzept ein?

0 NACHHALTIGKEIT

2 DIGITALISIERUNG

3 WERTSCHÄTZEND FÜHREN

STRUKTURIERE DEIN IDEEN

Nutze dafür den Business Modell Canvas



Wer sind deine Schlüsselpartner?



Welche Ressourcen sind notwendig, damit das Geschäftsmodell funktioniert?



Welche einzigartigen Produkte bietest du an?



Wer sind deine Lieblingsmitarbeiter*Innen?



Was muss hauptsächlich getan werden, damit dein Geschäftsmodell funktioniert?



Wie ist deine Kostenstruktur? Kennzahlen?

lege diese und die nächste Seite nebeneinander



Wie schaffst du WOW-Erlebnisse?
(Mehrwert)



Welche Art von Beziehung hast du
zu deinen Lieblingsgästen und wie
baust du die auf?



Wer sind deine Lieblingsgäste?



Wie kommt dein Produkt / Service
zum Kunden? (Lokal, Lieferservice...)



Wie ticken sie?



Was sind deine Einnahme-Quellen?

lege diese und die vorige Seite nebeneinander

WER SIND DEINE LIEBLINGSGÄSTE?

Was denken und fühlen sie?

Was hören sie?

Was sehen sie?



Was sagen & tun sie?

Ihre Probleme

Ihre Wünsche

BUSINESS PLAN

In Worten

1. Summary
2. Entwicklungsplan
3. Unternehmensorganisation
4. Marketing & Verkauf
5. Produkt & Service
6. Location & Logistik
7. Team-Organisation
8. Partnerschaften
9. Rahmenbedingungen

BUSINESS PLAN

in Zahlen



1. Break Even Rechnung

.....
.....

2. Rentabilitätsplan

.....
.....

3. Kapitalbedarfsplan

.....
.....

4. Finanzierungskonzept

.....
.....

5. Liquiditätsplan

.....
.....

WIEVIEL BIST DU WERT?

Mindestens

Traum

Wohnen

.....

Essen & Trinken

.....

Kleidung

.....

Mobilität

.....

Versicherungen

.....

Reisen

.....

Hobbys

.....

Freizeit

.....

Kommunikation

.....

Bildung

.....

Krankenkasse

.....

Altersvorsorge

.....

.....

.....

.....

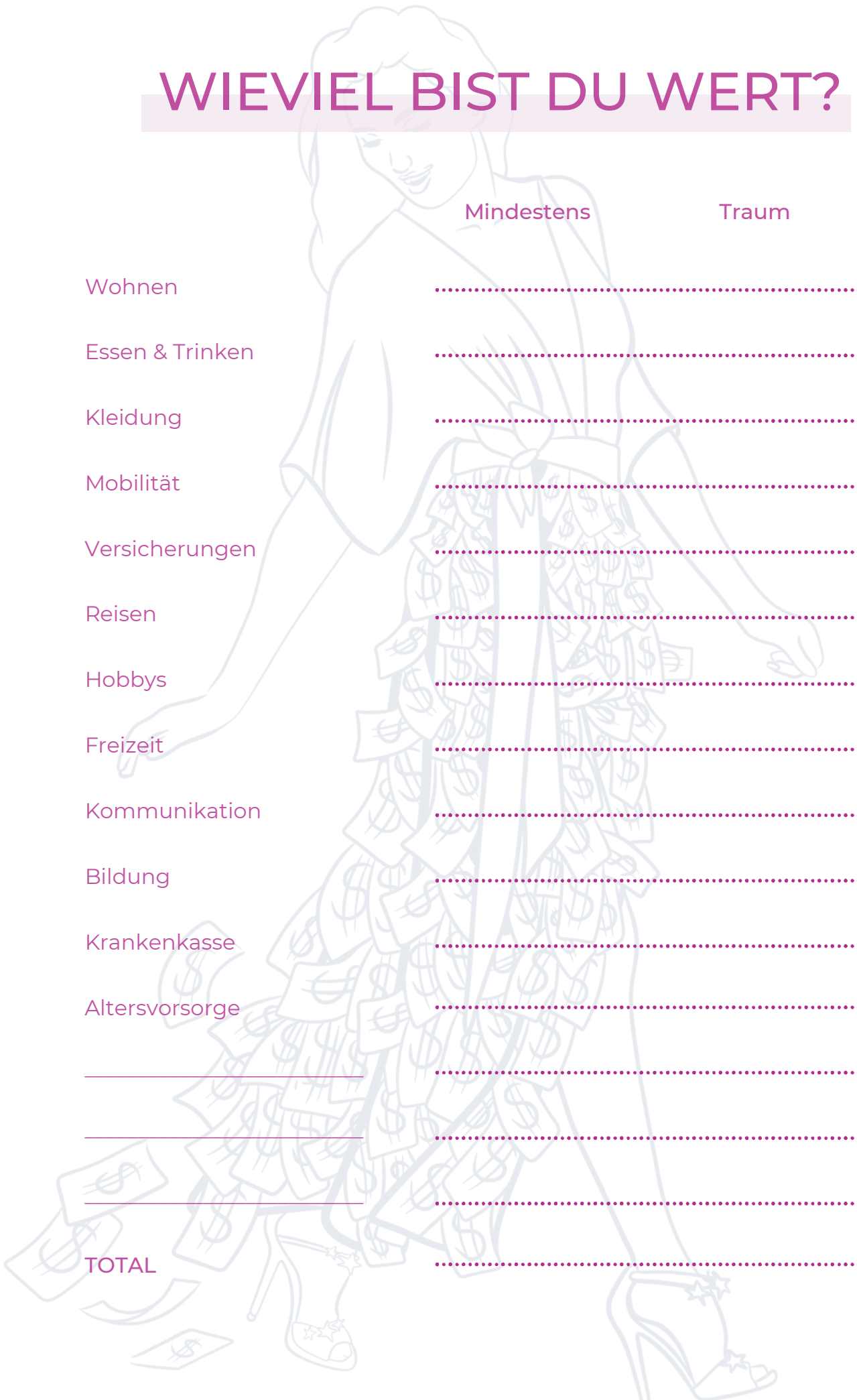
.....

.....

.....

TOTAL

.....



BETRIEBSAUSGABEN

Personalkosten (30 - 40 %)



Raumkosten (10 - 20 %)



Sonstige Kosten (10 - 20 %)



Wareneinsatz (variabel, 20 - 35 %)



NEXT STEPS

Du hast jetzt die Chance, deinen Traum vom eigenen Gastro-Business endlich wahr zu machen.

LASS UNS EHRlich SEIN...

Du kannst alle Tipps, Tricks und Hacks aus diesem Workbook für dich umsetzen und anfangen, dein erfolgreiches Gastro-Business zu gründen. Oder du nimmst die Überholspur...



Mein **Buch DIE GASTRO-REVOLUTION** wird dein wertvoller Wegbegleiter sein.

Darin teile ich meine besten Gründungs- und Führungsstrategien, aktuelle Branchenkenntnisse und zahlreiche Erfolgsgeschichten meiner Coachees.

Erfahre mehr:
www.buch.edith-roebers.com



Wenn du aber jemand bist, der gerne Teil einer engagierten **Community** ist und noch viel **detaillierte Anleitungen für den Aufbau eines erfolgreichen, profitablen und erfüllenden Gastro-Business** suchst, dann darfst du mein **GASTRO-START-UP-BOOTCAMP** nicht verpassen! Auf die Interessentenliste:



www.edith-roebers.com/gastrostartupbootcamp-interessentenliste/