



Zentralschweizer Startup-Map

1. Was fehlt der Welt? Welches Problem willst du lösen?

UNTERNEHMERTUM

Für die Reise bereit sein

Ein Unternehmen zu gründen und aufzubauen ist nicht einfach und erfordert grosse Willensstärke und Ausdauer. Lass dich von Experten beraten und erfahre was es braucht, um als Unternehmerin oder Unternehmer erfolgreich zu sein.

4. Finde deine Co-Founder und Partner

NETZWERK

Sich in der Branche vernetzen

Ohne Netzwerk ist es schwierig am Anfang als Startup Kunden und Partner zu gewinnen. Dafür brauchst du Türöffner aus der Branche.

5. Zeig deinen Prototyp 100 potenziellen Kunden

VERSION

Funktionsumfang definieren

Beim Markteintritt des Produkts/Services musst du die Funktionen auf das Wichtigste beschränken und das Kernproblem des Kunden lösen. Die Unterstützer helfen dir, den richtigen Funktionsumfang der ersten Version zu definieren.

2. Entwickle deine Idee auf den Nutzer zentriert

Idee & Konzept

- Wer sind deine Kunden?
- Welche Probleme haben sie?
- Wie löst du das Problem?
- Bist du ein Unternehmer?

6. Optimierte den Prototyp auf die Kundenbedürfnisse

GESCHÄFTSMODELL

Geschäftsmodell optimieren

Im Verlauf des Projekts muss oft das Verkaufsangebot und Geschäftsmodell neu ausgerichtet werden. Erfahre von erfahrenen Unternehmern die Möglichkeiten dein Produkt/Service richtig zu monetarisieren.

10. Finde einen Investor

FINANZIERUNG

Kapital bekommen

Mit deinem innovativen Produkt oder Geschäftsmodell brauchst du Kapital, um als Unternehmen zu wachsen. Mit dem richtigen Investor als Partner kannst du skalieren und die Firma etablieren.

11. Wachse mit 5% pro Woche

Wachstum & Skalieren

- Wie kommst du an Kapital?
- Wer investiert in deine Firma?
- Welche Verträge oder Patente brauchst du?

STANDORT

Am richtigen Ort arbeiten

Zuhause in der Garage hast du gestartet, bist dann in einem Coworking gewachsen und jetzt fragst du dich, wo du dein Unternehmen weiter entwickeln kannst.

RECHTLICHES

Steuern und Verträge

Mit dem Wachstum der Firma sind das Personalwesen und rechtliche Themen von zunehmender Bedeutung. Für Fragen zu Steuern und Verträge brauchst du die richtigen Unterstützer.

12. Wachse weiter und passe dich dem Markt an

MARKETING

Kunden akquirieren

Sobald die Definition des Produkts steht, muss auch ein passendes Marketing-Konzept entwickelt werden. Das Leistungsangebot muss den Kunden bekannt sein und auf sie abgestimmt sein. Hol dir Unterstützung von Experten.

9. Gewinne deine ersten zahlenden Kunden

PITCH

Das Geschäft stark präsentieren

Die Verkaufskanäle, der Webauftritt, die Präsentationsunterlagen, etc. müssen bereit sein. Die Lancierung muss genau geplant werden, um möglichst viele potentielle Kunden zu erreichen.

8. Lanciere dein Pilot-Produkt und lass es alle wissen

GRÜNDUNG

Die Firma gründen

Bei der Gründung der Firma sind wichtige Fragen zu klären. Experten, wie Anwälte und Treuhänder, helfen und beraten dich im Gründungsprozess.

7. Gründe deine Firma

PROTOTYPING

Idee testen und validieren

Die eigene Idee und Vision anderen zu vermitteln ist oft nicht einfach. Mit einem Prototyp kannst du deine Geschäftsidee präsentieren, bereits früh Feedback einholen und so die Nutzer besser verstehen und deine Idee kontinuierlich verbessern.

IDEENFINDUNG

Empathie & Ideen entwickeln

Damit deine Geschäftsidee auch erfolgreich wird, musst du den Kunden und seine Problemstellung verstehen. Suche auch andere Lösungsideen, die das Problem einfacher lösen können und einen grösseren Mehrwert für den Kunden schaffen.

Checkpunkte

1 Meilenstein

- Ich habe die Hauptprobleme identifiziert
- Ich kenne meine Kunden
- Ich habe die Idee mehrfach getestet

2 Meilenstein

- Ich habe mein Geschäftsmodell definiert und verifiziert
- Ich weiss wie ich Geld verdienen kann
- Ich habe ein Team und Partner

3 Meilenstein

- Ich habe meine Marketingkanäle aktiviert
- Ich habe die ersten Produkte/Services verkauft
- Ich bin rechtlich und vertraglich abgesichert

Coaching-Netzwerk

Herausforderung

Welche Herausforderung hast du?

Ein Startup steht bereits zu Beginn vor wichtigen Entscheidungen. Mit dem richtigen Coaching von erfahrenen Unterstützer machst du es von Anfang an richtig. Wer dir bei welchem Thema und in welcher Phase helfen kann, siehst du anhand der Tags.

Wer kann dich unterstützen?



www.hslu.ch/smart-up

IDEENFINDUNG PROTOTYPING VERSION RECHTLICHES

Die Smart-up-Initiative der Hochschule Luzern unterstützt Studierende, Mitarbeitende und Alumni ihre Ideen erfolgreich umzusetzen. Mit unserem starken Netzwerk aus Dozenten und externen Experten begleiten wir dich bei der Entwicklung deiner Idee, beim Markteintritt als Unternehmen und darüber hinaus.



www.luzern-business.ch

GRÜNDUNG FINANZIERUNG STANDORT RECHTLICHES

Die Wirtschaftsförderung Luzern ist die zentrale Anlaufstelle für NeuunternehmerInnen, welche im Kanton Luzern ihre Geschäftstätigkeit aufnehmen wollen. Gemeinsam mit unserem Netzwerk bieten wir dir Startup-Support auf dem Weg zum eigenen Unternehmen: Informationen, Gründerkurse, persönliche Erstberatung und konkrete Angebote.



www.itz.ch | www.zinno.ch

NETZWERK FINANZIERUNG IDEENFINDUNG PITCH

Wir unterstützen Zentralschweizer Startups und Interessierte die es werden wollen in der Frühphase mit kostenlosem und unverbindlichen innovations-Coaching. Innovative Köpfe treffen auf erfahrene Coaches, welche helfen typische Anfangsfehler zu vermeiden und sich als Startup effizient zu entfalten.



www.microparkpilatus.ch

STANDORT NETZWERK GESCHÄFTSMODELL MARKETING

Im microPark Pilatus im Herzen der Schweiz sind Startupper, JungunternehmerInnen und etablierte Firmen unter einem Dach vereint. Dieser Mix an Unternehmerteilnehmern bietet dir wertvolle Austausch- und Vernetzungsmöglichkeiten wie auch direkte Verbindungen zur Schweizer Startup-Szene. Mit unserem massgeschneiderten Mentoring- und Innovations-coaching-Programm unterstützen wir dich in der Aufbauphase.



www.technopark-luzern.ch

FINANZIERUNG PITCH GESCHÄFTSMODELL STANDORT

Wir helfen ausgewählten ambitionierten Startups mit innovativer Technologie oder innovativem Geschäftsmodell, schnell Wurzeln zu fassen und zu einem erfolgreichen Unternehmen heranzuwachsen. Wir unterstützen die Startups bei der Lösung ihrer Hauptprobleme. „Die Finanzierung sichern“ ist dabei die grösste Herausforderung.



www.genisuisse.ch/regionen/zentralschweiz/

UNTERNEHMERTUM NETZWERK MARKETING GRÜNDUNG

Wir begleiten die Startup-Unternehmen von der Gründung bis zur wirtschaftlichen Eigenständigkeit. Ausgewiesene Unternehmer unterstützen dein Unternehmen als Coaches in Fragen von Organisation, Forschung, Entwicklung sowie Finanzierung und ermöglichen den Zugang zu Beziehungsnetzwerken in Markt- und Unternehmerkreisen.

Startup-Kategorie

Für die «bewährten Startups» kann die Beantwortung der Fragen in den vier Kreisen ausreichend sein. «Innovative Startups» müssen die skizzierten 12 Meilensteine und Herausforderungen meistern. Die Reihenfolge und Herausforderungen sind von Fall zu Fall anders und nicht abschliessend.

Bewährt	Innovativ
Etabliertes Geschäftsmodell	Neues Geschäftsmodell
Bewährte Produkte/Services	Innovative Produkte/Services
Auftragsindividualisiert	Automatisier- und Skalierbar
Bestehender Markt	Neuer Markt