|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Arbeitshilfe Arbeitsvertrag | | |
|  |  |  |
| LPS Schiller | | |

# Gesetzlich verpflichtend

|  |  |
| --- | --- |
|  | 1. Name und Anschrift der Vertragsparteien (Arbeitnehmer sowie Arbeitgeber) |
|  | 1. Arbeitsbeginn (Datum) |
|  | 1. Vertragsdauer (unbefristet, befristet oder sachgrundbefristet (Achtung: Vertragsende bei Befristung erfassen) |
|  | 1. Tätigkeitsbeschreibung |
|  | 1. Arbeitsort (fester Ort, wechselnde Orte, frei wählbare Orte) |
|  | 1. Arbeitszeit (Wochenstundenanzahl) |
|  | 1. Vergütung (Gehalt, Stundenlohn, Zuschläge, Sachbezüge, Provisionen, Sonderzahlungen, Jobticket etc.) |
|  | 1. Urlaub (Wieviele Tage im Kalenderjahr) |
|  | 1. Kündigungsfristen (gesetzlich oder individuell) |
|  | 1. Probezeitdauer (wenn nichts erfasst ist, gelten die gesetzlichen 6 Monate) |
|  | 1. Überstundenregelung (Freizeitausgleich oder Auszahlung, Fälligkeit) |
|  | 1. Ruhepausen oder Ruhezeiten |
|  | 1. Eventuelle Altersvorsorgen |
|  | 1. Hinweis auf anwendbare Tarifverträge, Betriebs- oder Dienstvereinbarungen |

# Optional

|  |  |
| --- | --- |
|  | 1. Verschwiegenheitsklauseln |
|  | 1. Meldepflicht eines Nebenjobs des Arbeitnehmers |
|  | 1. Wettbewerbsverbot |
|  | 1. Fortbildungen |
|  | 1. Herausgabe von Firmeneigentum oder -unterlagen bei Kündigung |
|  | 1. Überlassung und Nutzung von Firmeneigentum |
|  | 1. Datenschutz und Geheimhaltung |
|  | 1. Regelungen bei Krankheit (wann und wie krank melden, ab wann AU, Kinder-Krank-Regelungen) |

# Einrichtung Ihres Unternehmens

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 1. Wählen Sie Ihren Unternehmensnamen aus. Führen Sie eine Unternehmensnamenssuche durch, um sicherzustellen, dass Ihr Name immer noch verfügbar ist. | |
|  | 1. Registrieren Sie einen Domänennamen und sichern Sie Ihrem Unternehmen Profile in den sozialen Medien. | |
|  | 1. Beantragen Sie eine Steuernummer beim Finanzamt sowie lokale oder bundesstaatliche Geschäftslizenzen. | |
|  | 1. Eröffnen Sie ein Geschäftsbankkonto und beantragen Sie eine Kreditkarte für Ihr Unternehmen. | |
|  | 1. Finden Sie einen geeigneten Ort, um Ihr Hauptgeschäftsstandort dort zu gründen. | |
|  | 1. Sobald der Standort gesichert ist, richten Sie die Dienste unter dem Unternehmensnamen ein, einschließlich der primären Telefonnummer und anderer erforderlicher Dienste. | |
|  | 1. Entscheiden Sie sich für eine Rechts- oder Unternehmensform und integrieren Sie Folgendes: Gesellschaft, GmbH oder Einzelunternehmen. | |
|  | 1. Bringen Sie Ihre Website auf den Weg. | |
|  | 1. Richten Sie ein System für Buchhaltung und Aktenführung ein: | |
|  |  | * 1. Stellen sie einen Buchhalter ein, |
|  |  | * 1. wählen Sie ein Buchhaltungssystem aus und |
|  |  | * 1. wählen Sie ein Geschäftsjahr aus |
|  | 1. Bewerten und wählen Sie die für Ihr Unternehmen erforderlichen Versicherungspolicen aus: Betriebshaftpflicht-, Unfall- oder Krankenversicherung. | |
|  | 1. Bereiten Sie sich vor und beginnen Sie mit dem Netzwerk mit Pre-Marketing-Material: | |
|  |  | * 1. Visitenkarten, |
|  |  | * 1. Briefkopf, |
|  |  | * 1. Rechnung, |
|  |  | * 1. Broschüren, oder |
|  |  | * 1. Öffentlichkeitsarbeit. |
|  | 1. Stellen Sie Ihr Unternehmen den umliegenden Unternehmen an Ihrem Standort vor. | |

# Verfügbarkeit ausreichender Mittel sicherstellen

|  |  |
| --- | --- |
|  | 1. Schätzen Sie, wie lange es dauern wird, bis Ihr Unternehmen zahlende Kunden anwirbt. |
|  | 1. Detaillieren Sie Ihre Geschäftsausgaben mindestens für das erste Jahr und beurteilen Sie, woher diese kommen werden. |
|  | 1. Führen Sie auf, wie viel Kapital erforderlich ist, um das Unternehmen zu gründen, und projizieren Sie, wie lange es dauern wird, bis es rentabel wird. |
|  | 1. Ermitteln Sie anhand dieser Informationen, wie viele Monate der Ersparnisse oder Investitionen Sie zur Rentabilität benötigen. |
|  | 1. Wenn externe Investitionen erforderlich sind, die über die Ersparnisse der Gründer hinausgehen, erstellen Sie einen Geschäftsplan. |

# Planung für Ihren Geschäftsplan

|  |  |
| --- | --- |
|  | 1. Erstellen Sie eine Unternehmensübersicht, die grundlegende Informationen und eine Zusammenfassung des Managementteams beinhaltet. |
|  | 1. Erstellen Sie einen Abschnitt zur Unternehmensbeschreibung und erläutern Sie Ihre Dienste und welche Probleme diese lösen. |
|  | 1. Bereiten Sie einen Abschnitt zur Marktanalyse vor, der den Gesamtmarkt und Ihren Zielmarkt, spezifische Segmentanforderungen, verfügbare Wettbewerbsangebote und alle Trends beschreibt, die sich auf die Analyse auswirken. |
|  | 1. Beschreiben Sie einen Betriebsplan für das Unternehmen, z. B. Betriebsstunden, Standort, Anzahl der Mitarbeiter, wichtige Lieferanten oder saisonale Anpassungen, an die sich Ihr Unternehmen möglicherweise anpassen muss. |
|  | 1. Erstellen Sie einen Marketing- und Vertriebsplan, der einen Markteinführungs- oder Startplan und Preise beinhaltet und erläutert, auf welche Art und Weise Ihr Unternehmen Leads generiert und ein neues Geschäft abschließt. |
|  | 1. Erstellen Sie einen Finanzplan, der eine Deckungsbeitragsrechnung, den prognostizierten Gewinn und Verlust sowie projizierte Zahlungsströme aufzeigt. |
|  | 1. Schreiben Sie eine Zusammenfassung, die eine allgemeine Übersicht über die oben abgeschlossenen Abschnitte gibt. |

# Einrichten des Betriebs

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 1. Finden Sie einen passenden Platz für Ihr Heimbüro, der Ihnen den idealen Raum zum Führen von Geschäften bietet. | |
|  | 1. Richten Sie Ihr Büro mit geeigneten Arbeitsbereichen ein, darunter bequeme Stühle, Schreibtische, Regale, Aktenschränke usw. | |
|  | 1. Ermitteln Sie die Personalanforderungen. | |
|  | 1. Werben Sie gegebenenfalls Mitarbeiter an, führen Sie Vorstellungsgespräche mit ihnen und schulen Sie sie. | |
|  | 1. Wenn Sie Mitarbeiter einstellen, beschaffen Sie sich eine Mitarbeiteridentifikationsnummer vom Finanzamt. | |
|  | 1. Identifizierung und Einrichtung aller erforderlichen Technologien: | |
|  |  | * 1. Computer/Laptops für den Geschäftsbetrieb, |
|  |  | * 1. Drucker, |
|  |  | * 1. Unternehmenssoftware und -Anwendungen, |
|  |  | * 1. Verkaufsort, |
|  |  | * 1. Geschäfts-E-Mail-Konten, |
|  |  | * 1. Smartphones, |
|  |  | * 1. Kundenpflege |
|  |  | * 1. Rechnungsstellung und |
|  |  | * 1. Zahlungssysteme. |
|  | 1. Stellen Sie sicher, dass Ihre Technologiesysteme mit Ihren Informationen und Kundeninformationen sicher sind. | |
|  | 1. Installieren Sie gegebenenfalls ein Sicherheitssystem. | |
|  | 1. Identifizieren Sie je nach Unternehmensform die richtigen Lieferanten/Verkäufer und arbeiten Sie mit ihnen zusammen. | |

# Marketing und Start Ihres Unternehmens

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 1. Entwickeln und verfeinern Sie eine Marke für Ihr Unternehmen und dessen Produkte oder Dienste. | |
|  | 1. Entwickeln und verfeinern Sie mithilfe von Unterhaltungen eine Kurzpräsentation. | |
|  | 1. Öffentlichkeitsarbeit und Netzwerke: Als Unternehmen können Sie den normalen Fußgängerverkehr haben oder nicht. Daher sind möglicherweise andere Marketingstrategien erforderlich, um den Schaufenstermangel auszugleichen. Besuchen Sie verschiedene Netzwerkveranstaltungen, um mit gut vernetzten Mitgliedern der Community Verbindungen aufzubauen. | |
|  | 1. Beginnen Sie mit dem Verteilen oder Präsentieren Ihrer Marketingmaterialien: | |
|  |  | * 1. webbasierte Kampagnen, |
|  |  | * 1. soziale Medien, |
|  |  | * 1. Direktmailing, |
|  |  | * 1. Visitenkarten, |
|  |  | * 1. Messen oder |
|  |  | * 1. Broschüren. |
|  | 1. Richten Sie ein E-Mail-Konto zu Marketingzwecken ein und starten Sie digitales Marketing über Blogs, E-Mails oder SEO-Strategien, um den Datenverkehr auf Ihrer Website zu lenken. | |
|  | 1. Lassen Sie die lokale oder regionale Presse wissen, wann Sie öffnen. | |
|  | 1. Verwenden Sie Guerilla-Marketingtaktiken, um Datenverkehr zu generieren. | |
|  | 1. Organisieren Sie einen Eröffnungstag. Bauen Sie eine Beziehung auf, die vielleicht übergreifende Kampagnen ermöglicht. | |

# Erhaltung Ihres Unternehmens

|  |  |
| --- | --- |
|  | 1. Behalten Sie den Überblick über erfolgreiche und gescheiterte Strategien, um Ihre Marketingtaktiken zu verfeinern. |
|  | 1. Fragen Sie nach Empfehlungen und Bewertungen, um Glaubwürdigkeit zu aufzubauen. |
|  | 1. Pflegen und fördern Sie Ihr Folgegeschäft. Denken Sie daran, dass es 80 % weniger kostet, eine aktuelle Beziehung beizubehalten, als eine neue aufzubauen. |
|  | 1. Erkennen Sie die Basis Ihrer Topkunden. Sie werden Ihre besten Rattenfänger sein. Fragen Sie nach Empfehlungen. |