

## Geschäftsidee



### Erster Kontakt zur Projektleitung

Besprechung des Ladenkonzeptes -  
Klärung erster Eckdaten

Projektleitung: Telefon 0821/527853



### Bewerbung

Ausarbeitung des Ladenkonzeptes nach vorgegebenen  
Anforderungen

Bewerbungszeitraum: Juli bis September 2014



### Juryentscheid

Der/die Gewinner/-in des Existenzgründerwettbewerbs  
wird Anfang Oktober 2014 informiert



### Pressetermin

Auf einem Pressetermin im Oktober 2014 stellen die  
Existenzgründer ihre Geschäftsidee vor



**Eröffnung des Existenzgründerladens  
voraussichtlich November 2014**

## Impressum



Herausgeber:  
Markt Peiting  
Hauptplatz 2  
86971 Peiting



Redaktion und Gestaltung:  
Dr. Heider Standort- und  
Wirtschaftsberatung GmbH  
Bismarckstraße 5  
86159 Augsburg



Der Existenzgründerladen Peiting ist eine Maß-  
nahme im Rahmen der „Aktiven Ortsmitte Pei-  
ting“ und wird gefördert mit Mitteln des Bundes  
und des Freistaats Bayern im Bund-Länder-Städ-  
tebauförderungsprogramm Aktive Zentren.

Bildquellen:  
Startup © Trueffelpix - Fotolia.com  
Ladenfotos © Dr. Heider

## Hinweise

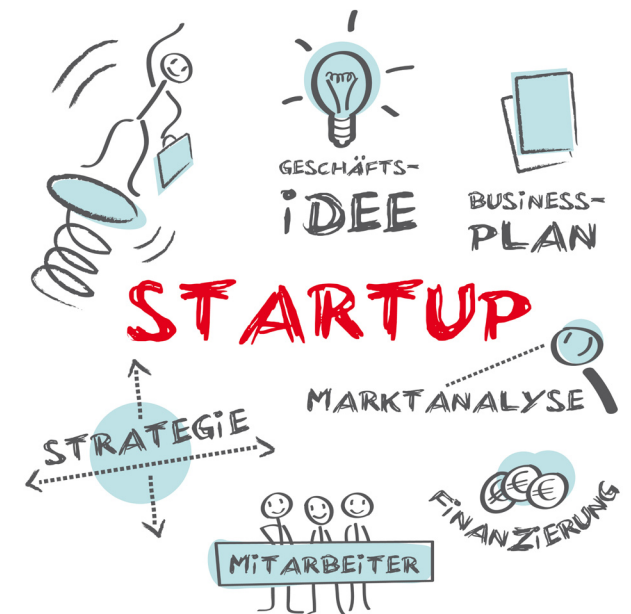
Viele fundierte Informationen, Checklisten und Tipps finden  
Sie auf dem Existenzgründerportal des Bundesministeriums  
für Wirtschaft und Energie: [www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de)

Die Bewerbung erfolgt auf eigene Kosten. Auf den Gewinn des  
Wettbewerbs besteht kein Rechtsanspruch.



## Existenzgründerladen Peiting

Die Chance für Ihre neue, kreative Geschäftsidee



## Die Grundidee

Der Existenzgründerladen Peiting soll zukünftigen Ladeninhabern die Chance bieten, neue, innovative Geschäftsideen für mehrere Monate in einem Ladengeschäft in zentraler Lage zu testen. Um die eigenen Erfolgchancen zu erhöhen, sollte die Geschäftsidee in erster Linie das vorhandene Angebot in Peiting ergänzen und auf die Gegebenheiten des Existenzgründerladens angepasst sein. Der zukünftige Mieter des Existenzgründerladens wird in Form eines Wettbewerbs ermittelt. Dem Gewinner des Wettbewerbs wird der Existenzgründerladen Peiting für maximal ein Jahr mietfrei von der Marktgemeinde zur Verfügung gestellt.

## Der Existenzgründerladen im Kreuzer-Haus

- Schongauer Straße 3 in Peiting
- 33 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche
- 12 m<sup>2</sup> Nebenraum
- 2,5 Meter Schaufensterfront
- Stellplätze vor der Tür



## Optimale Voraussetzungen

- Eigentümer ist die Marktgemeinde Peiting
- der Existenzgründerladen ist für die Dauer von maximal 12 Monaten mietfrei
- der Existenzgründer muss lediglich für die Mietnebenkosten aufkommen

## Die Vorteile des Existenzgründerladens

- geringeres finanzielles Risiko
- geringe laufende Kosten bis zur Etablierung des Geschäfts
- oft kritische Anfangsphase kann dadurch überstanden werden
- Sicherheit und Struktur durch laufende Begleitung
- „Testphase“ für den Laden - funktioniert das Ladenkonzept und wird es angenommen?
- konstruktives Feedback durch kontinuierlichen Austausch mit der Projektleitung, Banken und sonstigen „Mentoren“ vor Ort

## Zusätzliche Angebote für den Existenzgründer

- begleitende Unterstützung, Beratung und Coaching durch Projektleitung und Mentoren
- Öffentlichkeitsarbeit im Rahmen der „Aktiven Ortsmitte Peiting“
- ein Jahr kostenlose Mitgliedschaft im Gewerbeverband Peiting
- Kostenübernahme für den angedachten Webshop des Peitinger Handels
- Kooperation mit den örtlichen Banken

## Raum für Ihre Ideen

- Sie haben eine innovative und zukunftsorientierte Geschäftsidee?
- Sie würden gerne ein eigenes Unternehmen in Peiting eröffnen?
- Sie sind auf der Suche nach einer bezahlbaren Ladenfläche?

Dann bewerben Sie sich!

## So können Sie sich bewerben

Bewerbungen können ab sofort eingereicht werden. Bewerbungsschluss ist der 30.09.2014. Ihre Bewerbung richten Sie bitte an folgende Adresse:

Sie bitte an folgende Adresse:

Markt Peiting

z.H. Herrn Christian Hollrieder

Hauptplatz 2

86971 Peiting

E-Mail: [hollrieder@peiting.de](mailto:hollrieder@peiting.de)

Telefon: 08861 / 599 - 30

## Das sollte die Bewerbung beinhalten

- Angaben zu Ihrer Person
- Beschreibung Ihrer Geschäftsidee
- Benennung der Zielgruppe
- Auflistung vorhandener oder möglicher Kundenpotenziale
- Aussagen zum Sortiment
- Analyse der Wettbewerbssituation
- Auflistung möglicher Vertriebskanäle
- langfristige Ziele