



BUSINESSPLAN GPT

Unterstützung bei Businessplänen durch ChatGPT

Exposé

Dieses Whitepaper bietet eine innovative Anleitung zur Nutzung des GPT-4-Modells zur Geschäftsmodellentwicklung und -analyse. Es enthält praktische Anweisungen und Beispiele zur Durchführung von Marktforschung, Wettbewerbsanalyse und Finanzplanung mit Hilfe von KI-generierten Informationen und Einsichten

Sebastian Almer, Birgit Stelzer

23.05.2023

Inhalt

1	Einleitung.....	2
2	Tabellarischer Vergleich konventioneller Business Plan vs. ChatGPT.....	4
3	Grundsätzliche Anleitung	7
3.1	Statistisches Sprachmodell	7
3.2	Belastbarkeit der Daten.....	7
3.3	Threads.....	7
3.4	Schritte.....	8
3.5	Ausgabeformate	8
4	Anleitung zur Erstellung eines Businessplans mit GPT4.....	9
4.1	Setting the stage - Intro	9
4.2	Businessplan Kapitel.....	10
4.2.1	Vision / Mission	10
4.2.2	Kunden und Markt.....	10
4.2.3	Value Proposition.....	11
4.2.4	Marktquantifizierung.....	11
4.2.5	Kosten- und Erlösmodell (grob).....	11
4.2.6	Preisstruktur und Erlösmechanik	11
4.2.7	Absatzplanung	12
4.2.8	Umsatzplanung.....	12
4.2.9	Rentabilitätsplanung.....	12
4.2.10	Vertrieb und Marketing	13
4.2.11	Partner und Zulieferer	14
4.2.12	Wettbewerb.....	15
4.2.13	Wettbewerbsvorteile.....	16
4.2.14	Gründerteam	16
4.2.15	Chancen und Risiken / SWOT	17
5	Allgemeine Prompts	18
5.1	Zusammenfassung (Executive Summary).....	18
5.2	Unternehmensbeschreibung.....	18
5.3	Marktanalyse	18
5.4	Organisation und Management.....	19
5.5	Produkte und Dienstleistungen	19
5.6	Marketing- und Verkaufsstrategie	19
5.7	Finanzplan	19
6	Zusammenfassung.....	20
7	Call to action.....	21
8	Literaturhinweise.....	22
9	Über die Autoren.....	23

1 Einleitung

Ein Businessplan ist ein unerlässliches Dokument für jede Unternehmensgründung und -entwicklung. Er dient als Blaupause für die unternehmerische Zukunft und umfasst alle wichtigen Aspekte, von der Geschäftsidee über die Marktforschung bis hin zu Finanzprognosen. Ein guter Businessplan ist nicht nur entscheidend für die interne strategische Planung, sondern auch ein Schlüsseldokument, das potenzielle Investoren und Partner überzeugt. Dabei sind eine klare Struktur und eine präzise Darstellung der wichtigsten Aspekte des Geschäftsmodells von großer Bedeutung für die Transparenz des Vorhabens nach innen und nach außen.

Im Rahmen der Erstellung eines Businessplans kommt es darauf an, sämtliche Aspekte des Geschäftsmodells zu berücksichtigen und diese in einem schlüssigen Gesamtkonzept zusammenzufassen. Die Erstellung war bisher jedoch ein zeitaufwendiger und komplizierter Prozess. Die Sammlung und Analyse von Daten, die Entwicklung einer kohärenten Strategie und das Verfassen eines ansprechenden, aber dennoch informativen Textes erfordern umfangreiche Recherche und Konzeption. Darüber hinaus kann es eine Herausforderung sein, sicherzustellen, dass alle wichtigen Elemente abgedeckt sind und die Informationen in einer klar strukturierten und überzeugenden Weise präsentiert werden. Hierbei kann es von Vorteil sein, einen Sparringpartner zur Unterstützung zu haben, der bei der Strukturierung und Ausarbeitung des Plans hilft.

ChatGPT kann ein leistungsstarker **Sparring-Partner** bei der Erstellung eines Businessplans sein. Dieses KI-Tool kann bei der Recherche, der Konzeption und der Texterstellung unterstützen. Es liefert relevante Informationen und Fakten, ist in der Lage, in einem geführten Dialog kritische Fragen zu stellen und hilft, aus Stichpunkten schlüssige Konzepte zu erstellen. Durch die Nutzung von ChatGPT können sowohl die Geschwindigkeit als auch die Qualität des Businessplans verbessert werden.

Allerdings ist es wichtig zu beachten, dass die Nutzung von ChatGPT nicht ohne Herausforderungen bleibt. Besonders in Bezug auf die **Konsistenz** können Probleme auftreten. Das statistische Modell scheitert noch häufig daran, logische Konsequenzen vorherzusehen (Jang 2023). ChatGPT erzeugt seine Antworten basierend auf den gestellten Fragen und Anweisungen (**Prompts**). Es ist möglich, dass es zu Widersprüchen bzw. Inkonsistenzen kommt, wenn die Fragen oder Anweisungen nicht klar formuliert sind bzw. der Bezugsrahmen uneindeutig abgesteckt ist. Um diese Herausforderungen zu überwinden, ist es notwendig, eine **gezielte Führung** bei der Nutzung von ChatGPT zu gewährleisten, um das Potential von ChatGPT voll auszuschöpfen und gleichzeitig mögliche Probleme zu vermeiden.

Hierzu hat sich in rasanter Geschwindigkeit über kurze Zeit seit Veröffentlichung von ChatGPT im November 2022 eine neue Disziplin in den angewandten Wissenschaften entwickelt: das „**Prompt Engineering**“ mit GPT-4 (Ekin 2023; White 2023). Mit diesem White Paper adressieren wir dieses Gebiet und zeigen einen **Anwendungsfall** im Bereich **Entrepreneurship**. Wir haben zwischen Februar und April 2023 für drei Geschäftsmodelltypen (digitale Plattformen, App-Entwicklung und Produktentwicklung) in mehreren unterschiedlichen Branchen durch ein klassisches Trial-and-Error Vorgehen eine **Abfolge an Prompts** entwickelt, die das Ergebnis und den Prozess zur Erstellung eines Businessplans aus unserer Perspektive erheblich verbessert haben. Wir messen dies anhand der eingesparten Zeit, an der Verfügbarkeit und Konsolidierung von vor allem den bereitgestellten Marktdaten und an der Unterstützungsleistung hinsichtlich Formulierungen für eine überzeugende Story gegenüber Dritten. Eine Plausibilitätsprüfung des Leitfadens durch eine breite Masse an Nutzern soll ebenfalls Ziel dieses White Papers sein (siehe Kapitel 7).

Somit stellen wir in diesem White Paper der Community im Bereich Gründung und Entrepreneurship einen Leitfaden zur KI-basierten Erstellung von Businessplänen vor. **Adressaten** sind sowohl diejenigen, die einen Businessplan schreiben wollen, als auch diejenigen, die Gründungsteams bei der Erstellung

begleiten oder sich selbst inspirieren lassen wollen. Sowohl Erstanwendern von ChatGPT als auch solche, die zum ersten Mal einen Businessplan schreiben, werden von dem Leitfaden profitieren. Er führt sukzessive durch die notwendigen Schritte und gibt Hinweise auf die Bewertung der Güte der KI-generierten Antworten. Die Leitfadentechnik nennen wir im Folgenden **“BusinessGPT”** und denjenigen, der sie durchführt **“Nutzer”**.

Disclaimer bzw. Limitationen des vorliegenden White Papers: Natürlich übernehmen wir keine Verantwortung für die Qualität des Businessplans bzw. die Erfolgswahrscheinlichkeit des Geschäfts. Hierzu setzen wir eine gewisse **„AI Literacy“** voraus, das heißt die Fähigkeit des Nutzers von KI einen kritischen Umgang mit den Ergebnissen ausüben zu können (Ng 2021; siehe auch Kapitel 3.2). Wir können aus Erfahrung jedoch sagen, dass die Vorgehensweise bei angemessener Umsetzung Zeit erspart, Vollständigkeit sicherstellt und bei der Formulierung komplexer Sachverhalte unterstützt. Uns ist bewusst, dass das Vorgehen durch **Plugins** erweitert und die Qualität der Ergebnisse gesteigert werden kann. Außerdem ist uns bewusst, dass weitere Fallstudien die Güte des Leitfadens verbessern werden.

2 Tabellarischer Vergleich konventioneller Business Plan vs. ChatGPT

Im Kontext dieses Whitepapers wird vor der Einführung eines Leitfadens, der eine schrittweise Anleitung zur Generierung von Businessplan-Inhalten mit ChatGPT bietet, die Wichtigkeit der Betrachtung von Vorteilen und Nachteilen des Tools hervorgehoben. Ein umfassender Überblick über diese Aspekte ist für die effektive Nutzung dieses Whitepapers unerlässlich.

Die Vor- und Nachteile werden dabei den einzelnen Bausteinen eines Businessplans zugeordnet, um eine detaillierte und spezifische Einsicht zu bieten. Die Identifizierung dieser Aspekte kann dazu führen, dass zusätzliche Schritte und notwendige Eigenleistungen und Anpassungen erkannt werden, die vom Nutzer durchgeführt werden sollten. So kann ein konsistentes und umfassendes Ergebnis bei der Erstellung eines Businessplans erzielt werden.

Tabelle 1: Übersicht Vor- und Nachteile von ChatGPT sowie erfolgreiche Eigenleistung

Themen	Vorteile von ChatGPT	Nachteile von ChatGPT	Weitere erforderliche Schritte	Notwendige Eigenleistung
Vision / Mission	Große Datenmenge und Mustererkennung erlauben die Generierung kreativer und branchenspezifischer Vorschläge	Kann nicht vollständig personalisierte oder emotionale Aspekte der Vision/Mission erfassen	Überprüfen und personalisieren der generierten Vision/Mission	Tiefgehendes Verständnis des eigenen Unternehmens und der angestrebten Ziele
Kunden und Markt	Kann Trends und Statistiken aus großen Datensätzen extrahieren (Trainingsdaten, die dem ChatGPT zu Grunde liegen)	Kann (noch) keine Echtzeitdaten oder sehr spezifische, lokale Informationen liefern (siehe Ausblick, Kapitel 6)	Weitergehende Marktforschung, insbesondere bei spezifischen oder neuen Märkten	Fähigkeit, Marktforschung zu betreiben und Daten zu interpretieren
Value Proposition	Kann aus vorhandenen Informationen Vorschläge für Nutzen und Werte generieren	Kann nicht vollständig den spezifischen Nutzen eines einzigartigen Produkts oder Services erfassen	Testen und validieren der Value Proposition mit echten Kunden	Kreatives Denken und Kundenverständnis
Markt-bewertung	Kann TAM, SAM und SOM basierend auf vorhandenen Marktinformationen berechnen	Kann keine aktuellen oder sehr spezifischen Marktinformationen liefern	Aktualisieren der Marktinformationen regelmäßig	Kenntnisse in Marktanalyse und -interpretation
Wettbewerbs-analyse	Kann eine gründliche Analyse der Wettbewerber basierend auf vorhandenen Informationen durchführen	Aktualität der Informationen kann nicht gewährleistet sein	Ständige Beobachtung und Analyse des Marktes und der Wettbewerber	Marktkennntnisse und strategisches Denken

Marketing- strategie	Kann bestehende Marketingstrategien analysieren und Vorschläge für Optimierungen generieren	Kann nicht auf aktuelle Marktveränderungen oder Kundenfeedback reagieren	Entwicklung und Anpassung der Marketingstrategie basierend auf Kundenfeedback und Marktveränderungen	Kenntnisse in Marketing und Kundenkommunikation
Finanz- planung	Kann basierend auf vorhandenen Daten und Annahmen Finanzprognosen erstellen	Kann nicht auf Veränderungen im Geschäftsumfeld oder auf unerwartete Ausgaben reagieren	Regelmäßige Überprüfung und Anpassung der Finanzprognosen	Kenntnisse in Finanzplanung und –management. Verschiedene Szenarien und damit verbunden Risiken berechnen und bewerten
Zusammen- fassung	Kann eine Zusammenfassung auf der Grundlage der bereitgestellten Informationen erstellen	Kann nicht die individuellen Highlights und Schlüsselbotschaften hervorheben	Überprüfen und Hervorheben der Schlüsselbotschaften in der Zusammenfassung	Fähigkeit, die Schlüsselbotschaften und Highlights des Businessplans zu identifizieren und hervorzuheben

Nicht enthaltene Themen des „Kochrezepts“ in Kapitel 4

Tabelle 2: Überblick über ausgesparten Themen des Leitfadens und die jeweiligen Potentiale von ChatGPT

Themen	Vorteile von ChatGPT	Nachteile von ChatGPT	Weitere erforderliche Schritte	Notwendige Eigenleistung
Entwicklung & IP	Kann anhand von vorhandenen Daten Entwicklungsstufen und potenzielle Patentschutzrechte vorschlagen	Kann nicht den aktuellen Stand der Technologie oder spezifische Schutzrechte bewerten	Überprüfung der Entwicklungsschritte und Patentlage	Technisches Wissen und Kenntnis der eigenen Produkte/Dienstleistungen
Verkauf & Handel	Kann eine Analyse der Preisgestaltung, Vertriebspolitik und Marktbedeutung vorschlagen	Kann keine exklusiven Vertriebsgebiete oder Kundenstämme identifizieren	Überprüfung und Aushandlung der Vertriebsvereinbarungen	Verständnis der eigenen Preisgestaltung und Vertriebspolitik. Proof of concept
Standort & Betriebsräume	Kann Vorschläge zur Standortwahl und zur Ausstattung der Betriebsräume basierend auf allgemeinen Kriterien geben	Kann keine spezifischen lokalen Bedingungen oder Mietpreise berücksichtigen	Überprüfung der Standortbedingungen und der Mietpreise	Kenntnis der eigenen Betriebsanforderungen und des lokalen Marktes
Zukunfts- aussichten	Kann auf Basis von vorhandenen Daten Trends und Zukunftsaussichten vorschlagen	Kann keine spezifischen lokalen Marktbedingungen oder zukünftige Veränderungen vorhersagen	Beobachtung der Marktentwicklung und Anpassung der Geschäftsstrategie	Marktkenntnisse und strategisches Denken

Marketing & Netzwerkpartner	Kann auf Basis von vorhandenen Daten potenzielle Netzwerkpartner vorschlagen	Kann nicht die Qualität oder Relevanz von Netzwerkpartnern bewerten	Auswahl und Aufbau von Beziehungen zu Netzwerkpartnern	Kenntnis der eigenen Marketingziele und der relevanten Branchenpartner
Unternehmen & Rechtsform	Kann eine Analyse der Vor- und Nachteile verschiedener Rechtsformen vorschlagen	Kann keine spezifischen rechtlichen Anforderungen oder persönlichen Präferenzen berücksichtigen	Auswahl der Rechtsform und Einholung von Genehmigungen	Verständnis der rechtlichen Anforderungen und der eigenen Geschäftsziele
Organisation & Personal	Kann eine grundlegende Betriebsorganisation und Personalplanung vorschlagen	Kann nicht die spezifischen Fähigkeiten oder Anforderungen von Mitarbeitern bewerten	Auswahl und Ausbildung von Personal, Aufbau der Betriebsorganisation	Kenntnis der eigenen Organisationsstruktur und Personalbedürfnisse
Planung & Controlling	Kann auf Basis von vorhandenen Daten Betriebskennzahlen vorschlagen	Kann keine spezifischen Branchenkennzahlen oder zukünftige Veränderungen vorhersagen	Überprüfung der Betriebskennzahlen und Anpassung der Geschäftsstrategie	Kenntnis der eigenen Betriebskennzahlen und der Branch

3 Grundsätzliche Anleitung

3.1 Statistisches Sprachmodell

GPT-4, als ein Large-Language-Model (LLM), ist im Kern ein statistisches Sprachmodell. Dies bedeutet, dass es nicht tatsächlich "intelligent" ist, im Sinne von bewusst oder absichtlich handelnd. Stattdessen erkennt und erzeugt es statistische Zusammenhänge zwischen Wörtern und Phrasen, basierend auf der umfangreichen Menge an Daten, mit denen es trainiert wurde (Atlas 2023). Aufgrund der Breite und Tiefe dieser Trainingsdaten stellt GPT-4 den "statistischen Querschnitt" einer Vielzahl von Expertenmeinungen und Kenntnissen dar, insbesondere in Bezug auf Geschäftsmodelle.

3.2 Belastbarkeit der Daten

Obwohl GPT-4 in der Lage ist, Zahlen und Daten in seinen Antworten zu generieren, sollten diese immer kritisch betrachtet werden. Das Modell wird versuchen, alle Zahlen entweder mit Belegen zu untermauern oder sie als Annahmen zu kennzeichnen, abhängig von dem Kontext, in dem es verwendet wird. Dennoch können selbst Daten mit Quellenangaben fehlerhaft sein, da GPT-4 als statistisches Sprachmodell funktioniert und die Funktionalität hinsichtlich inhärent logischer Zusammenstellung von (wissenschaftlichen) Quellen zu einer Thematik (noch) nicht vollumfänglich gewährleistet ist. Daher ist eine **Plausibilitätsprüfung** seitens Nutzers unerlässlich. Es ist wichtig zu betonen, dass ChatGPT nicht die umfangreiche Analyse von Sekundärdaten ersetzt oder die Notwendigkeit, eigene Daten zu erheben.

Im Folgenden, einen Ausblick auf die aktuellen Entwicklungen im Umgang mit GPT-4, insbesondere in Bezug auf die Integration zusätzlicher Datenquellen zur Verbesserung der Datenbelastbarkeit. Über **Plugins** (Peng 2023) werden in der Premiumversion von ChatGPT bereits Zugriff auf folgende Daten gewährt, die bei der Erstellung von Businessplänen hilfreich sein können (nicht vollständige Auswahl):

- **Echtzeitdaten** aus dem Internet: <https://openai.com/blog/chatgpt-plugins#browsing>
- **Unternehmenseigene Dokumente**: <https://github.com/openai/chatgpt-retrieval-plugin>
- **Marktführende Echtzeit-Datensätze für rechtliche, politische und regulatorische Daten** und Informationen: <https://fiscalnote.com/press-room/fiscalnote-selected-by-openai-for-collaboration-as-inaugural-launch-partner-for-openais-chatgpt-plugin-in>
- **Unternehmensinformation**, direkt aus ChatGPT abrufbar: <https://golden.com/>
- **Online-Dokumente**, z.B. Google Sheets (suchen und ändern): <https://zapier.com/blog/announcing-zapier-chatgpt-plugin/>

In diesem White Paper beschränken wir uns auf die Premium Version von GPT-4 ohne Plugins.

3.3 Threads

Um die Effektivität von GPT-4 zu maximieren, sollte ein Geschäftsmodell bzw. Businessplan immer in einem fortlaufenden **Thread** entwickelt werden. Dies liegt daran, dass GPT-4 innerhalb eines Threads eine "**lokale Wissensdomäne**" aufbaut, was bedeutet, dass es auf vorherige Eingaben und Antworten innerhalb des Threads referenzieren kann, um kohärente und relevante Antworten zu liefern (Peng 2023). Außerdem wird GPT-4 eine Rolle zugeordnet. Im Weiteren und in den Prompts wird die Rolle, bzw. Bezeichnung „**BusinessGPT**“ verwendet.

3.4 Schritte

Die Interaktion mit GPT-4 in dem folgenden „Kochrezept“ (Leitfaden) kann in vier Hauptphasen unterteilt werden:

- 1) Eingabe von Informationen zum Thema durch den Nutzer an BusinessGPT.
- 2) Fragen an BusinessGPT stellen: "Hast du Fragen?"
- 3) Beantwortung der gestellten Fragen und Bestätigung der Antworten mit "OK".
- 4) Zusammenfassung der Ergebnisse für den Businessplan.

Diese Schritte ermöglichen eine strukturierte und effiziente Interaktion mit GPT-4 und helfen, relevante und nützliche Informationen für den Businessplan zu generieren.

3.5 Ausgabeformate

Die Verwendung von GPT-4 ermöglicht eine breite Palette von Ausgabeformaten, die an die spezifischen Anforderungen der Anwender angepasst werden können.

In Situationen, in denen eine klar strukturierte Darstellung der Informationen erforderlich ist, bietet sich die **stichpunktartige Formatierung** an. Sie liefert schnelle Überblicke oder hilft, die Schlüsselinformationen hervorzuheben.

Für den Fall, dass detailliertere und besser organisierte Daten benötigt werden, bietet sich eine **tabellarische Darstellung** an. Diese ermöglicht eine organisierte Struktur, die ideal für vergleichende Analysen oder die Darstellung von komplexen Daten ist.

Eine weitere Möglichkeit, die GPT-4 bietet, ist die Bereitstellung von Daten im **CSV-Format**. Dies erleichtert die Integration der generierten Ergebnisse in bestehende **Datenverarbeitungs-Workflows**. Allerdings ist es wichtig zu betonen, dass GPT-4 primär ein Sprachmodell und kein Rechenmodell ist. Daher können manuelle Anpassungen notwendig sein, um die gewünschte Formatierung zu erreichen, insbesondere wenn es um die Ausrichtung von Zeilen und Spalten geht.

Nochmal zur Erinnerung: Ungeachtet der Flexibilität und Leistungsfähigkeit von GPT-4 muss stets bedacht werden, dass es sich um ein statistisches Sprachmodell handelt. Das bedeutet, dass die Ausgaben von GPT-4 einer kritischen Prüfung unterzogen und gegebenenfalls korrigiert oder angepasst werden müssen. GPT-4 ist kein Ersatz für menschliche Expertise oder detaillierte Datenaufbereitung, sondern ein leistungsstarkes Werkzeug, das diese Prozesse unterstützen kann.

Prompts:

Für eine Liste mit Spiegelstrichen:

Gib mir die Ergebnisse stichpunktartig

Für eine tabellarische Aufbereitung:

Erstelle eine Tabelle für

Für einen einfachen Export nach Excel:

Gib mir das Ergebnis als CSV mit Trennzeichen ;

4 Anleitung zur Erstellung eines Businessplans mit GPT4

Die Anwendung dieses Prozesses ähnelt dem Befolgen eines Kochrezepts. Es kann von Anfang bis Ende durchgegangen werden, wobei der Detailgrad bei bestimmten Themen je nach Bedarf angepasst werden kann.

Die Richtung, in der weitere Details hinzugefügt werden, kann durch die Verwendung des **Prompts "Hast Du Fragen..."** gesteuert werden. Durch geeignete Antworten wird dadurch ein höherer Detailgrad erzielt.

Alternativ kann zu jedem Zeitpunkt mehr Kontext oder Detail hinzugefügt werden, indem die Ausdrücke "Konkretisiere..." oder "Ergänze zusätzlich" verwendet werden. Diese flexiblen Ansätze ermöglichen eine maßgeschneiderte Verwendung des Modells und eine individuelle Anpassung an die spezifischen Bedürfnisse jedes Projekts.

4.1 Setting the stage- Intro

Leitfragen:

- Was bieten Sie wem, wo und in welcher Form an?
- Was ist das Besondere an Ihrer Geschäftsidee?
- Wann wollen Sie mit Ihrem Unternehmen starten?
- Welchen Gesamtkapitalbedarf haben Sie?

Prompts:

Du bist jetzt **BusinessGPT**, ein Experte für Unternehmertum und neue Geschäftsmodelle. Ich skizziere jetzt ein Produkt und mehrere Märkte. Das Produkt <Produktbeschreibung>.

Es gibt mehrere Zielgruppen: <Zielgruppenbeschreibung>

Bestätige mit „OK“, wenn Du verstanden hast.

Hast Du Fragen zum Produkt?

<Antwort auf die Fragen>

Bestätige mit „OK“

Fasse die Ergebnisse zusammen.

4.2 Businessplan Kapitel

4.2.1 Vision / Mission

Leitfragen:

- Vision:
 - o Was ist das ultimative Ziel, das Sie mit Ihrem Unternehmen erreichen möchten?
 - o Wie sieht die ideale Zukunft aus, die Sie durch Ihr Unternehmen schaffen möchten?
 - o Wie möchten Sie, dass Ihr Unternehmen in 5, 10 oder 20 Jahren wahrgenommen wird?
 - o Was für einen nachhaltigen Einfluss wollen Sie auf Ihre Branche, Kunden oder die Gesellschaft insgesamt haben?
 - o Wie können Sie Ihre Vision in einem klaren, inspirierenden und motivierenden Satz zusammenfassen?
- Mission:
 - o Was ist der Hauptzweck Ihres Unternehmens? Warum existiert es?
 - o Welches konkrete Problem löst Ihr Unternehmen für seine Kunden?
 - o Wie liefert Ihr Unternehmen Wert für seine Kunden, Mitarbeiter und Stakeholder?
 - o Was unterscheidet Ihr Unternehmen von anderen in Ihrer Branche?
 - o Wie können Sie Ihre Mission in einem prägnanten und aussagekräftigen Satz formulieren, der klar kommuniziert, was Ihr Unternehmen tut und warum es das tut?

Prompts:

Erstelle mir eine kurze und prägnante Vision und eine dazu passenden Unternehmensmission, die ich in strategische Maßnahmen ableiten kann.

4.2.2 Kunden und Markt

Leitfragen:

Beschreiben Sie kurz Ihr Vorhaben.

- Welche Kunden kommen für Ihr Angebot in Frage (Zielgruppe/n)?
- Wer hat den größten Nutzen von Ihrem Angebot?
- Marktvolumen dieser Zielgruppe/n?
- Anzahl der möglichen Kunden?
- Durchschnittlich erwarteter Kundenumsatz?
- Bestehen bereits Kundenkontakte? Ist ein Kundenstamm vorhanden?
- Sind Sie von wenigen Großkunden abhängig?

Prompts:

Beschreibe den Zielmarkt und erstelle eine Zielgruppen-Analyse. Beschreibe den Zielmarkt und erstelle eine Zielgruppen-Analyse <optional: für Markt XYZ>

Hast Du Fragen zum Zielmarkt und zu den Zielkunden?

*<Antwort auf die Fragen>
Bestätige mit „OK“*

Fasse die Ergebnisse zusammen.

4.2.3 Value Proposition

Leitfragen:

- Was ist das Besondere an Ihrem Angebot?
(neues Produkt, Weiterentwicklung, Verbesserung, ...)
- Welchen Nutzen / welche Vorteile haben die Kunden von Ihrem Angebot? (Problem-lösung, Kosteneinsparung, Gesundheit, Verbesserung der Lebensqualität, ...)

Prompts:

Erstelle eine Value Proposition mit klar ausgeführtem Kundennutzen

Erstelle eine stichpunktartige Value Proposition mit Pain Reliefs und Gain Creators pro Zielgruppe

4.2.4 Marktquantifizierung

Prompts:

Quantifiziere den Zielmarkt und erstelle ein TAM SAM SOM.

4.2.5 Kosten- und Erlösmodell (grob)

Prompts:

Ermittle Kosten- und Ertragsstruktur für das Geschäftsmodell

Erstelle eine tabellarische Kostenstruktur für das Geschäftsmodelle mit realistischen Zahlen

4.2.6 Preisstruktur und Erlösmechanik

Leitfragen:

- Zu welchen Preisen wollen Sie Ihre Produkte / Leistungen anbieten?
- Wie berechnen Sie diese Preise?
- Welche Preisstrategie verfolgen Sie?
- Wie hoch sind die Preise vergleichbarer Konkurrenzangebote?

Prompts:

Mache einen Vorschlag für ein Preismodell <optional: mit folgenden Eigenschaften>, berücksichtige typische <Angabe zum Kundenwachstum, z.B. Wachstumsgrößen, Conversion Rates, etc.>

Das Preismodell soll bei dem bisher skizzierten Markt die initialen Kosten von ca. <Angabe Initialkosten> nach <Angabe Break Even Zeitraum> eingespielt haben.

Hier sind ggf. mehrere Iterationen notwendig, um das Preismodell auf die eigenen Gegebenheiten anzupassen. Das geht z.B. mit:

Kalkuliere das Ganze mit einem <Preismodell XYZ>

Zusätzlich soll es ein Preismodell geben für <Markt XYZ>

Ergänze das Preismodell um <Produkt/Leistung XYZ>

4.2.7 Absatzplanung

Ich möchte auf Basis der TAM SAM SOM eine Absatzplanung mit folgenden Eckpunkten:

Planung auf 24 Monate <ggf. Anzahl anpassen>

Zielmärkte: <Nochmal Angabe der Zielmärkte für die Kalkulation>

<optional weitere Angaben, z.B. Conversion Rates, Sales Rate, Sales Cycle, Wachstumsannahmen>

Erstelle mir dazu eine tabellarische Liste zur Customer Base <oder Absatzplanung>. Das Wachstum soll exponentiell sei. Die Liste als CSV mit Trennzeichen ;

4.2.8 Umsatzplanung

Prompts:

Erstelle eine tabellarische Umsatzplanung für 24 Monate auf Basis der Absatzplanung als CSV mit Trennzeichen ;

4.2.9 Rentabilitätsplanung

Prompts:

Erstelle auf Basis der Umsatzplanung eine tabellarische Kostenplanung nach klassischer BWA für die ersten 24 Monate mit folgenden Zeilen:

Umsatzerlöse

Best.Verdg. FE/UE

Akt. Eigenleistungen

Gesamtleistung

Materialien/Wareneinkauf

Rohhertrag

So. betr. Erlöse

Betriebl. Rohhertrag

Kostenarten:

Personalkosten

Raumkosten

Betriebl. Steuern

Versich./Beiträge

Besondere Kosten

Kfz-Kosten (o. St.)

Werbe-/Reisekosten

Kosten Warenabgabe

Abschreibungen

Reparatur/Instandh.

Sonstige Kosten

Gesamtkosten

Betriebsergebnis

4.2.10 Vertrieb und Marketing

Leitfragen:

- Wo und wie vertreiben Sie Ihr Angebot?
 - o Über welchen Vertriebsweg vertreiben Sie Ihr Angebot (z.B. Ladengeschäft, Direktvertrieb, Online-Handel, Vertriebspartner)
 - o Beschreiben Sie Ihr Absatzgebiet bzw. Einzugsgebiet.
 - o Welchen Kundenservice bieten Sie (Lieferung, Wartung, ...)
 - o Welche Kosten entstehen beim Vertrieb?
- Werbung
 - o Wie erfahren Ihre Kunden von Ihrem Angebot?
 - o Welche Werbemaßnahmen planen Sie?
(z.B. in Printmedien, über Online-Marketing)
 - o Wann sind die Aktivitäten vorgesehen?
 - o Welche Kosten werden entstehen?
 - o Wie hoch ist Ihr Werbebudget?
- Sonstigen Maßnahmen zur Kundengewinnung und Kundenbindung
 - o Außenauftritt: Visitenkarten, Flyer, Homepage, ...?
 - o Kunden-Akquisition: persönliche Kundenbesuche, Verkaufsgespräche, Mailings, Informationsveranstaltungen, ...
 - o Aktionen, Newsletter, Social Media, Messen besuchen, Vorträge halten, ...
 - o Wer sind mögliche Netzwerkpartner?

Prompts:

Vertrieb und Marketing sind wie folgt geplant.

Vertrieb:

- <kurze Liste der wichtigsten Vertriebswege>

Marketing:

- <kurze Liste der wichtigsten Marketingmaßnahmen>

Bestätige mit OK, wenn Du verstanden hast

Hast Du Fragen zu Vertrieb und Marketing?

<Antwort auf die Fragen>

Bestätige mit „OK“

Was muss ich bei Vertrieb und Marketing noch berücksichtigen und was sind Deine Empfehlungen?

Fasse die Ergebnisse zusammen.

4.2.11 Partner und Zulieferer

Leitfragen:

- Wo und wie kaufen Sie Waren, Material oder Fremdleistungen ein?
- Beschreiben Sie Ihre Einkaufsquellen (Angebot, Vertriebspolitik, Service, ...)
- Welche Einkaufspreise, Liefer- und Zahlungskonditionen werden Ihnen eingeräumt?
- Werden Sie einer Einkaufskooperation angehören?

Prompts:

Für <Unternehmen> benötige ich folgende Partner und Zulieferer:

- <Liste an Partnern>

Bestätige mit OK, wenn Du verstanden hast.

Hast Du Fragen zu Partnern und Zulieferern?

*<Antwort auf die Fragen>
Bestätige mit „OK“*

Fasse die Ergebnisse zusammen.

4.2.12 Wettbewerb

Leitfragen:

- Wer sind Ihre Konkurrenten bzw. was sind Konkurrenzprodukte?
- Welches sind die größten Stärken und Schwächen der Wettbewerber?
- Wie sehen Angebot, Preise, Service, Werbung, etc. der Konkurrenz aus?

Prompts:

Erstelle eine Liste mit potenziellen und relevanten Wettbewerbern. Generiere für die Liste eine Wettbewerbsanalyse mit den für <Unternehmen> relevanten Kriterien.

Oder

Für <Unternehmen> sehen wir folgende Wettbewerber am Markt:

- <Liste an Wettbewerbern>

Bestätige mit OK, wenn Du verstanden hast.

Liefere eine Liste an Kriterien für einen Wettbewerbsvergleich und erstelle auf Basis der Kriterien einen tabellarischen Wettbewerbsvergleich

Oder

Für <Unternehmen> sehen wir folgende Wettbewerber am Markt:

- <Liste an Wettbewerbern>

Bestätige mit OK, wenn Du verstanden hast.

Hast Du Fragen zu Partnern und Zulieferern?

*<Antwort auf die Fragen>
Bestätige mit „OK“*

Worauf muss ich bei einer Wettbewerbsanalyse achten?

4.2.13 Wettbewerbsvorteile

Leitfragen:

- Wodurch unterscheidet sich Ihr Angebot von dem der Wettbewerber?
- Was bieten Sie Besonderes („Alleinstellungsmerkmal“)?
- Welche Vorteile haben die Kunden gegenüber dem Angebot der Wettbewerber?
(z.B. Qualität, Kundenservice, Preis-Leistungsverhältnis, mehr Kompetenz, Flexibilität, ...)

Prompts:

Was sind die USPs von <Unternehmen>? Erstelle eine Argumentation für den Businessplan.

4.2.14 Gründerteam

Leitfragen:

- Über welche speziellen Fach- und Branchenkenntnisse verfügen Sie?
 - o Welche einschlägigen Qualifikationen und Branchenerfahrungen haben Sie?
 - o Waren Sie bereits in Ihrer Gründungsbranche tätig?
 - o Welche kaufmännischen Kenntnisse sind vorhanden?
- Welche unternehmerischen Erfahrungen und Voraussetzungen haben Sie?
 - o Welche Fähigkeiten besitzen Sie, um ein Unternehmen zu führen?
 - o Welche Defizite gibt es? Wie werden Sie diese ausgleichen?
 - o Haben Sie bereits verantwortliche Tätigkeiten ausgeübt?
 - o Unterstützt Ihr persönliches Umfeld das Geschäftsvorhaben?

Prompts:

*Das Gründerteam besteht aus:
- <Name>: <Rolle, Aufgabe, 3-5 Kernfunktionen>
Bestätige mit OK*

Hast Du Fragen zum Gründerteam?

*<Antwort auf die Fragen>
Bestätige mit „OK“*

Was sind die Stärken und Schwächen des Gründerteams?

Was fehlt dem Team?

fasse die Inhalte zum Gründerteam für den Businessplan kurz zusammen.

4.2.15 Chancen und Risiken / SWOT

Leitfragen:

- Größte Chancen und Risiken?

Prompts:

Welche Chancen und Risiken sieht BusinessGPT bei dem Geschäftsmodell?

Erstelle eine 8-Felder SWOT mit WO und ST Strategien.

5 Allgemeine Prompts

Dieses Kapitel enthält eine Reihe allgemeiner Prompts, die als nützliches Werkzeug zur ersten Orientierung in der Erstellung eines Geschäftsplans dienen können. Diese Prompts sind nicht spezifisch auf das "Kochrezept"-Verfahren ausgerichtet, sie bieten jedoch eine breite Palette von Ausgangspunkten für die Exploration und Entwicklung verschiedener Aspekte eines Geschäftsplans.

Es ist wichtig zu betonen, dass diese Prompts eine wertvolle Vorstufe zur tiefergehenden Arbeit mit dem "Kochrezept" darstellen. Sie können dazu beitragen, ein grundlegendes Verständnis und eine erste Struktur für den Geschäftsplan zu schaffen. Der Nutzer kann diese allgemeinen Prompts verwenden, um eine erste Vorstellung von der Vision und Mission des Unternehmens, der Marktlandschaft, der Organisationsstruktur, den Produkten und Dienstleistungen, der Marketing- und Verkaufsstrategie sowie dem Finanzplan zu erhalten.

Die in diesem Kapitel präsentierten Prompts sind bewusst breit gefasst, um eine Vielzahl von Geschäftsideen und Branchen zu berücksichtigen. Es wird jedoch empfohlen, sie entsprechend der spezifischen Geschäftsidee und den individuellen Anforderungen anzupassen. Darüber hinaus ist es wichtig, die Antworten des AI-Modells kritisch zu prüfen und durch eigene Recherchen, Kenntnisse und Expertise zu ergänzen.

5.1 Zusammenfassung (Executive Summary)

Prompts:

Erstelle eine Executive Summary für ein Unternehmen, das [Ihre Geschäftsidee] anbietet.

Was sind die wichtigsten Punkte, die in einer Zusammenfassung für ein [Ihre Branche]-Unternehmen hervorgehoben werden sollten?

5.2 Unternehmensbeschreibung

Prompts:

Beschreibe ein Unternehmen, das sich auf [Deine Geschäftsidee] konzentriert.

Was ist die Vision und Mission eines Unternehmens, das [Deine Geschäftsidee] anbietet?

5.3 Marktanalyse

Prompts:

Gib mir eine Übersicht über den Markt für [Deine Geschäftsidee].

Wie ist die Wettbewerbslandschaft für ein Unternehmen, das [Deine Geschäftsidee] anbietet?

5.4 Organisation und Management

Wie sollte die Organisationsstruktur eines Unternehmens aussehen, das [Deine Geschäftsidee] anbietet?

Welche Schlüsselpositionen sind in einem Unternehmen erforderlich, das [Deine Geschäftsidee] anbietet, und welche Qualifikationen sollten sie haben?

5.5 Produkte und Dienstleistungen

Prompts:

Beschreibe die Produkte und Dienstleistungen, die ein Unternehmen anbieten sollte, das sich auf [Deine Geschäftsidee] konzentriert.

Wie können wir uns mit unseren Produkten und Dienstleistungen im Markt für [Deine Geschäftsidee] differenzieren?

5.6 Marketing- und Verkaufsstrategie

Prompts:

Welche Marketing- und Verkaufsstrategien wären für ein Unternehmen, das [Deine Geschäftsidee] anbietet, am effektivsten?

Wie können wir unsere Zielkunden für [Deine Geschäftsidee] am besten erreichen und ansprechen?

5.7 Finanzplan

Prompts:

Erstelle eine grobe Schätzung der Einnahmen, Ausgaben und Gewinne für ein Unternehmen, das [Deine Geschäftsidee] anbietet, für die nächsten drei Jahre.

Welche Finanzierungsquellen könnten für ein Unternehmen, das [Deine Geschäftsidee] anbietet, in Betracht gezogen werden?

6 Zusammenfassung

Dieses Whitepaper beschreibt die Verwendung von OpenAI's GPT-4 als Unterstützungswerkzeug bei der Erstellung eines Geschäftsplans. Durch die Bereitstellung relevanter und spezifischer Anweisungen, sogenannter Prompts, kann das KI-Modell zur Generierung von Textpassagen genutzt werden, die für verschiedene Aspekte eines Geschäftsplans relevant sind.

Zunächst wird erläutert, wie GPT-4 als Large-Language-Model (LLM) funktioniert. Als statistisches Sprachmodell stellt es Zusammenhänge zwischen Wörtern her und generiert auf Basis einer enormen Menge an Daten Antworten. Es wird betont, dass alle von GPT-4 generierten Informationen, insbesondere Zahlen und Statistiken, mit Vorsicht zu genießen sind und eine zusätzliche Plausibilitätsprüfung seitens des Nutzers erfordern.

Das Whitepaper stellt ein "Kochrezept"-Verfahren vor, das die systematische Nutzung von GPT-4 zur Geschäftsplanerstellung erleichtert. Dieses Verfahren beinhaltet vier Schritte: Input von GPT-4 zum Thema, Fragestellung an GPT-4, Beantwortung der Fragen und Zusammenfassung der Ergebnisse für den Geschäftsplan.

Des Weiteren werden spezifische **Prompts** für verschiedene Abschnitte eines Geschäftsplans vorgestellt, darunter Angebote, Einkauf, Standort, Marktübersicht, Marketing, Unternehmen und Organisation. Diese Prompts dienen als Anregungen und können nach Bedarf angepasst werden.

Außerdem enthält das Whitepaper eine Reihe allgemeiner Prompts, die eine wertvolle Vorstufe zur tiefergehenden Arbeit mit dem "Kochrezept" darstellen. Diese Prompts können dazu beitragen, ein grundlegendes Verständnis und eine erste Struktur für den Geschäftsplan zu schaffen.

Das Whitepaper betont, dass GPT-4 nicht die umfangreiche Analyse von Sekundärdaten oder die Erhebung eigener Daten ersetzt. Es soll vielmehr als ein Hilfswerkzeug dienen, das bei der Erstellung eines Geschäftsplans unterstützen und die Effizienz des Prozesses erhöhen kann. Es liegt in der Verantwortung des Nutzers, die generierten Informationen kritisch zu bewerten und mit eigenen Erkenntnissen und Fachwissen zu ergänzen. Dabei ist anzumerken, dass seit Kurzem in der Premium-Version von ChatGPT neue Plugins verfügbar sind, die den Funktionsumfang erweitern und potenziell einige der oben genannten Nachteile angehen könnten. Diese Plugins ermöglichen den Zugriff auf verschiedene Quellen wie das Internet, unternehmenseigene Dokumente, marktführende Echtzeit-Datensätze für rechtliche, politische und regulatorische Informationen sowie die direkte Abfrage von Unternehmensinformationen. Des Weiteren gibt es Plugins, die die Durchsuchung und Bearbeitung von Online-Dokumenten ermöglichen. Diese Erweiterungen bieten möglicherweise interessante Perspektiven für die zukünftige Anwendung von ChatGPT und könnten als potenzieller Ausblick betrachtet werden.

(Zusammenfassung erstellt mit GPT-4)

7 Call to action

Teile Deine Erfahrungen mit unserem Leitfaden!

Wir laden dich herzlich ein, deine Erfahrungen mit unserem Leitfaden zu teilen! Hast du durch die Anwendung unserer Anleitung Zeit gespart oder deine Ergebnisse verbessert? Wenn ja, inwiefern? Hast du dabei auch die neuen Plugins genutzt? Wir sind gespannt auf deine Erfahrungsberichte und würden uns freuen, wenn du uns auch deine Threads und Prompts zukommen lassen könntest, die für deinen spezifischen Anwendungsfall besonders zielführend waren. Dein Feedback ist wertvoll für uns und hilft uns, unseren Leitfaden kontinuierlich zu verbessern und der Community Mehrwert zu stiften.

Schick uns eine Mail an sebastian@almer.de

Vielen Dank!

8 Literaturhinweise

Atlas, Stephen. "ChatGPT for higher education and professional development: A guide to conversational AI." (2023).

Ekin, Sabit. "Prompt Engineering For ChatGPT: A Quick Guide To Techniques, Tips, And Best Practices." (2023).

Jang, Myeongjun, and Thomas Lukasiewicz. "Consistency analysis of chatgpt." *arXiv preprint arXiv:2303.06273* (2023).

Ng, Davy Tsz Kit, et al. "Conceptualizing AI literacy: An exploratory review." *Computers and Education: Artificial Intelligence 2* (2021): 100041.

Peng, Baolin, et al. "Check your facts and try again: Improving large language models with external knowledge and automated feedback." *arXiv preprint arXiv:2302.12813* (2023).

White, Jules, et al. "A prompt pattern catalog to enhance prompt engineering with chatgpt." *arXiv preprint arXiv:2302.11382* (2023).

9 Über die Autoren



Sebastian Almer ist ein selbständiger Business Angel mit einem starken Hintergrund in der IT und Digitaltechnik. Er verfügt über einen MBA im strategischen Management und hat in seiner Karriere sowohl als Gründer als auch in leitenden Positionen in verschiedenen IT-Unternehmen gearbeitet. Er bringt seine Expertise in den Bereichen Innovation, Digitalisierung, Finanzierung und Unternehmensaufbau in dieses Whitepaper ein.

Kontakt: [sebastian@almer.de/](mailto:sebastian@almer.de)
<https://www.almer.de/>



Dr. Birgit Stelzer ist Geschäftsführerin des Entrepreneurs Campus an der Universität Ulm und eine engagierte Multiplikatorin des Themas Entrepreneurship und Gründung. Ihr Ziel ist es, kreative Köpfe aus der Lehre und Forschung für diese Themen zu begeistern, zu coachen und aktiv zu vernetzen. Sie bringt Erfahrungen aus ihren eigenen Gründungen und der Begleitung von Gründungsteams v.a. im Bereich Geschäftsmodellentwicklung und Finanzierung sowie dem Umgang mit KI-Tools in dieses Whitepaper ein.

Kontakt: birgit.stelzer@uni-ulm.de
<https://www.uni-ulm.de/einrichtungen/startup-beratung/>

Dieses Paper wurde mit wertvollem fachlichem Sparring von **Dr. Andreas Obermeier** unterstützt, einem Experten am Institut für Business Analytics an der Universität Ulm. Dr. Obermaier hat mit seiner fundierten Expertise und seinem kritischen Feedback dazu beigetragen, die Qualität und Relevanz dieses Whitepapers zu steigern. Seine umfangreichen Kenntnisse im Bereich Künstliche Intelligenz und digitale Geschäftsmodelle haben dazu beigetragen, dass wir die Inhalte noch präziser und aussagekräftiger gestalten konnten.

Kontakt: andreas.obermaier@uni-ulm.de - <https://www.uni-ulm.de/mawi/iba/>

Michael Reichert unterstützte dieses Paper als etablierter Gründungsberater und brachte seine umfangreichen Kenntnisse und Erfahrungen im Bereich Unternehmensgründungen im Review ein. Als Leiter des StarterCenters der IHK Ulm ist er eine wichtige Anlaufstelle für Personen, die sich auf dem Weg in die Selbstständigkeit informieren und beraten lassen möchten. Durch regelmäßige Veranstaltungen, Workshops und die Gründungscommunity Startup-Region Ulm trägt er zur Förderung und Vernetzung von Gründerinnen und Gründern bei. Wir bedanken und für die Unterstützung, nicht zuletzt auch für die Veröffentlichung.

Kontakt: michael.reichert@ulm.ihk.de - <https://www.startup-region-ulm.de/>

Wir möchten uns herzlich bei beiden Herren für ihre konstruktiven Hinweise, kritischen Fragen und wertvollen Anregungen bedanken. Wir schätzen die Zusammenarbeit und freuen uns auf weitere gemeinsame Projekte und den Austausch im Bereich KI und digitale Geschäftsmodelle.

Link zur BusinessplanGPT Website: <https://www.startup-region-ulm.de/businessplangpt/>