

DEIN DIREKTER EINSTIEG

Founder – Geschäftsidee prüfen

Elf Rollen prüfen Angebot, Kosten und mögliche Käuferreaktionen.
Deutsche Skills, Einrichtung und Start-Prompt für deinen ersten Test.



- 01 Claude Code mit passendem Zugang und Python 3.8+ einrichten.
- 02 Founder als Plugin installieren und die verfügbaren Skills prüfen.
- 03 Eigene Idee eingeben, Zielgruppe korrigieren und zunächst das kleine Kundenpanel starten.

Anleitung öffnen ↗

Mehr Anleitungen ↗

Jeden Sonntag: KI-News, ein Trick zum Ausprobieren und ein Dokument zum Nachlesen.

Zum Newsletter ↗

Zur Community-Warteliste ↗

Download und Anleitung bleiben frei zugänglich. Die folgenden Seiten enthalten die vollständige Anleitung und die Original-Links. Gestalterisch überarbeitet am 20.10.2026; Inhaltsbasis 15.10.2026; ausgewählte Aktualisierungen im Text.

Wer kauft deine Idee?

Das Founder-Paket prüft dein Angebot aus elf Rollen. Du findest mögliche Einwände, fehlende Zahlen und deinen nächsten echten Kundentest.

DEINE IDEE

Ein KI-Workshop für kleine Handwerksbetriebe

BEDARF

PREIS

ALLTAG

Fiktives Angebot · mögliche Fragen, keine Testergebnisse

01 Die Idee konkret machen

Notiere: Was verkaufst du? Für wen? Welches Problem löst es? Zu welchem Preis? In welchem Markt? Welche Kosten kennst du bereits?

Unser fiktives Beispiel: Ein zweistündiger Live-Workshop für selbstständige Handwerker in Österreich. Angebotstexte und Kunden-E-Mails mit KI schreiben. Geplanter Preis: 149 € pro Person; maximal acht Teilnehmer. Die Nachfrage ist noch unbekannt.

Das Skill-Paket ist kostenlos. Für den vollständigen Ablauf brauchst du Claude Code mit passendem Zugang und Python 3.8+. Claude-Nutzungslimits und gegebenenfalls API-Kosten gelten zusätzlich.

Gründer-Skills: Paket und Lizenz

Einrichten. Dann die Idee prüfen.

Diese Anleitung nutzt Willis deutsches Paket in Claude Code. Der normale Claude-Chat führt diesen Ablauf nicht gleichwertig aus.

02 Deinen Arbeitsordner öffnen

Richte Claude Code ein und melde dich an. Erstelle den Ordner „Meine Business-Idee“. Windows: Ordner im Explorer öffnen, powershell in die Adressleiste tippen, Enter. Mac: Terminal öffnen, cd mit Leerzeichen tippen, Ordner hineinziehen, Enter. Starte dort claude.

[Claude Code einrichten](#)

[Python herunterladen](#)

03 Das deutsche Paket installieren

Gib die beiden Befehle einzeln in Claude Code ein. Lies den Installationsdialog und wähle den gewünschten Geltungsbereich.

```
/plugin marketplace add  
neubauerwilli/gruender-skill  
  
/plugin install gruender-skill@gruender-skill
```

Die ersten zwei Zeilen oben sind ein Befehl. Auf der Begleitseite kannst du beide Befehle ohne Zeilenumbruch kopieren.

Prüfe anschließend die aktivierten Skills: / eingeben und gruender-skill:gruender-vorstand suchen. Falls die Installation einen Neustart verlangt, Claude Code neu starten.

[Befehle und Start-Prompt kopieren](#)



Aus Einwänden wird ein besseres Angebot.

Starte mit dem Vorstand, prüfe die Konkurrenz und lass erst dann dein Angebot durch das Kundenpanel laufen.

04 Vorstand + Kundenpanel starten

Starte /gruender-skill:gruender-vorstand mit deiner Ideennotiz, danach /gruender-skill:gruender-konkurrenz. Prüfe und korrigiere vor dem Panel das Zielgruppenprofil und die Angebotsbeschreibung. Der kleine Lauf: /gruender-skill:gruender-kunden --quick (20 statt 100 simulierte Käufer).

[Vollständigen Start-Prompt kopieren](#)

VORHER

„KI-Workshop für Handwerker, 149 €“

MÖGLICHER EINWAND

„Ich will danach ein Angebot schreiben können.“

NÄCHSTER ANGEBOTSTEST

Ein eigenes Angebot im Workshop fertigstellen.

Redaktionelles Beispiel. Kein tatsächlich ausgeführter Paneltest und keine Aussage eines echten Kunden.

So liest du die Auswertung

Prüfe zuerst, ob die beschriebenen Personen zu deiner Zielgruppe passen. Lies die häufigsten Einwände und welche Änderung ein Nein drehen würde. Ändere eine Sache am Angebot und prüfe erneut.

Die Kaufquote ist ein Simulationsergebnis. Frage anschließend echte Interessenten, ob das konkrete Angebot ihr Problem löst und ob sie dafür zahlen würden.

Elf Rollen. Ein nachvollziehbarer Plan.

Starte z. B. /gruender-skill:gruender-preis. Ersetze preis durch die gewünschte Rolle unten. Die Ergebnisse liegen im Ordner gruender/.

01	vorstand	Idee und größte Risiken prüfen
02	konkurrenz	Alternativen und echte Preise suchen
03	kunden	Mögliche Käuferreaktionen simulieren
04	preis	Einen Preis zum Testen ableiten
05	angebot	Angebot gegen Einwände schärfen
06	finanzen	Kosten, Marge und Mindestabsatz rechnen
07	marketing	Kundenweg und erste Inhalte planen
08	marke	Name, Sprache und Auftritt entwickeln
09	betrieb	Lieferung, Abläufe und Kosten prüfen
10	start	Kleinen echten Markttest vorbereiten
11	plan	Ergebnisse zum Businessplan verbinden

05 Vor deiner Entscheidung prüfen

Sind Kosten mit echten Angeboten belegt? Sind Annahmen markiert? Kannst du das Angebot tatsächlich liefern? Steht ein kleiner Test mit echten Interessenten fest? Fehlende Angaben ergänzen, betroffene Rechnung wiederholen.

Öffne zum Schluss gruender/businessplan.md. Ein positives rechnerisches Urteil hängt von deinen Eingaben ab und ersetzt keinen Nachweis echter Nachfrage.