

Businessplan

1. Geschäftsidee

Welches Produkt / Dienstleistung möchten Sie herstellen oder anbieten?

Welches Alleinstellungsmerkmal (Besonderheit) hat Ihr Produkt / Dienstleistung?

Welche Risiken gibt es (z. B: Wetterabhängigkeit, neue Entwicklungen ...)?

2. Markteinschätzung – Chancen und Risiken

2.1 Zielgruppe

Welche Kunden sprechen Sie an (Altersgruppe, Preis- oder Qualitätsorientiert,...)?

Welche Kundenbedürfnisse liegen vor?

Welchen Nutzen hat Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung in diesem Zusammenhang?

2.2 Zulieferer und Partner

Wie schätzen Sie Chancen und Risiken möglicher Partnerschaften ein?

Welche Aufgaben werden direkt in Ihrem Unternehmen übernommen, bei welchen sind Sie auf die Zusammenarbeit mit Geschäftspartnern (Zulieferer etc.) angewiesen?

2.3 Wettbewerber

Welche wichtigsten Mitbewerber bieten vergleichbare Produkte / Dienstleistungen an?

Was sind die Wettbewerbsstärken und –schwächen Ihrer Mitbewerber?

Wie können Sie sich von Ihren Mitbewerbern abheben? Worin liegt Ihr Vorteil?

3. Absatzkonzept – Marketing-Mix

Geschäfts-/ Produktname: _____

In welcher Preislage wollen Sie Ihr Produkt / Dienstleistung anbieten?

Wo befindet sich Ihr Geschäft/Unternehmen? Müssen ggf. Räumlichkeiten angemietet werden?

Wo können Ihre Kunden Ihre Produkte kaufen (Vertriebsweg)?

Wie und wo wollen Sie werben? _____

Wie machen Sie Ihr Unternehmen bekannt?

Welche absatzfördernde Maßnahmen planen Sie? _____

Wie wollen Sie den Service gestalten? Bieten Sie Ihren Kunden besondere Dienstleistungen?

4. Finanzen

Kapitalbedarf			
Gegenstand	Anzahl	Einzelpreis	Kosten € geschätzt
Anlaufkosten			
= Summe gesamt			

Grundkapital - Finanzierungsquellen	€ (geschätzt)
Verkauf von Anteilen/Förderurkunden (erwarteter Gesamtbetrag)	
Werbepartnerschaften und Sponsoring	
= Summe gesamt	€

Gewinn- und Verlustrechnung	€ (geschätzt)
Erwartete Umsatz	
Erwartete Kosten (Produktion, Einkauf, Löhne, Steuern)	
= Summe gesamt	€