

Auszug Businessplan

Inhaltsverzeichnis (Muster):

1. Gründungsidee	1
2. Der Unternehmer	2
3. Organisation	4
4. Markt-Branche-Konkurrenz	5
4.1. Standortanalyse	5
4.2. Produktprofil	6
4.3. Nachfrageanalyse	6
4.4. Konkurrenzanalyse	7
5. Marketingkonzept	7
5.1. Produkte	7
5.2. Vertrieb	9
5.3. Kommunikation	10
5.4. Preiskalkulation	11
6. Planung 2009 und 2010	11
6.1. Planung von Umsatz und Umsatzeinzahlungen	11
6.2. Materialplanung und Lagerhaltung	12
6.3. Personalplanung	13
6.4. Investitionen und Kosten	13
7. Anhang	14
7.1. Einnahmen-Ausgaben BWA zum 30.09.2009	14
7.2. Erfolgsplanung 2009	14
7.3. Erfolgsplanung 2010	14
7.4. Materialplanung	14
7.5. Liquiditätsplanung 2009 und 2010	14
7.6. Kalkulation der einzelnen Produktgruppen	14
7.7. Kapitalbedarfsplan	14
7.8. Lebenshaltungskosten	14

4.1. Beispieltext Standortanalyse

Der Betrieb soll in Bornheim geführt werden. Die öffentlich-rechtlichen Voraussetzungen für die Führung des Betriebes am ausgewählten Standort sind erfüllt. Das ausgewählte Gebiet ist als Gewerbegebiet ausgewiesen. Die weiteren Vor- und Nachteile des gewählten Standortes ergeben sich aus der nachfolgenden Übersicht:

Sonstige Standortbedingungen					
	Wichtigkeit	sehr gut	gut	ausreichend	mangelhaft
Verkehrslage	wichtig		X		
Nähe zum Kunden	unwichtig		X		
Nähe zum Lieferanten	unwichtig			X	
Parkmöglichkeiten	Wichtig			X	
Erweiterungsmöglichkeiten	Wichtig		X		
Behördliche Auflagen	Wichtig		X		

Kommentar [KuE1]: Beschreiben Sie hier, ob die gefragte Kategorie für die wirtschaftliche Lage des Gründers
a)sehr wichtig
b)wichtig
c)weniger wichtig
d)unwichtig
ist.

Kommentar [KuE2]: Geben Sie ein Kreuz in die gewünschte Bewertungskategorie.

Öffentliche Förderung	Wichtig			X	
Steuerbelastung	Wichtig			X	
Wohnqualität	Unwichtig		X		
Infrastruktur	Wichtig		X		
Informationen/Wissen					

Nutzfläche	
Lagerung	60 m2 angemietet
Verwaltung/Verkauf	Arbeitsplatz private Wohnung

Kommentar [KuE3]: Nutzfläche beispielsweise in Quadratmetern.

Der Standortfrage ist eher von untergeordneter Bedeutung, da der Verkauf ausschließlich über das Internet erfolgen soll.

4.2. Beispieltext Produktprofil

Es geht um das Thema Mode abgestimmt auf das homogene Käufersegment der Frühaufsteher.

Das Leistungsprogramm soll kostenmäßig tragbar auf die Verbraucherwünsche ausgerichtet werden.

Positionierungsstrategie nach kaufentscheidenden Nutzenkriterien:

