

Gliederungsvorschlag für Ihren Business-Plan

1. GESCHÄFTSIDE

Beschreiben Sie Ihre Geschäftsidee und geben Sie an, welche Produkte und Dienstleistungen Sie anbieten.

Wer sind Ihre Kunden und welchen Nutzen haben Ihre Kunden aus Ihren Produkten? Bitte Nutzenargumente darlegen.

Welche Bedürfnisse werden durch Ihre Produkte bzw. Dienstleistungen befriedigt?

2. PERSON DES GRÜNDERS / DER GRÜNDERIN

Stellen Sie sich als Gründer vor.

Welche Zielvorstellungen und Motivation haben Sie?

Verfügen Sie über persönliche, fachliche, kaufmännische und unternehmerische Kenntnisse?

Liegt bei Ihnen eine persönliche Eignung in Bezug auf Ihr Vorhaben vor?

3. PRODUKTE UND DIENSTLEISTUNGEN

Produkt- und Dienstleistungsbereiche (Angebotsstrukturen, Bekanntheitsgrad, Preis etc.)

Beschreiben Sie die Produkte und Dienstleistungen, die Sie anbieten wollen, genau.

Welche Stärken und Schwächen hat Ihr Produkt?

Worin unterscheidet sich Ihr Produkt von dem der Konkurrenz?

Welche Kriterien sind aus Sicht des Käufers entscheidend für Kauf oder Nichtkauf?

Wie wird sich die Nachfrage nach dem Angebot entwickeln?

4. MARKTSITUATION

Wie ist die gegenwärtige Situation der Branche?

Wie sehen zukünftige Entwicklungstendenzen aus?

Wer sind die Kunden und Zielgruppen des Unternehmens?

Wie groß ist das Marktvolumen dieser Kunden?

Welche Bedürfnisse und Wünsche befriedigen die Kunden durch die Inanspruchnahme Ihrer Dienstleistungen und Produkte?

Welchen besonderen Nutzen bieten Sie dem Kunden?

Besteht eine Abhängigkeit von wenigen Großkunden oder Lieferanten?

5. STANDORT

Liegt der Standort verkehrsgünstig? Sind genügend Parkplätze vorhanden?

Wie hoch ist der Mietpreis im Standort?

Wie stark ist die Konkurrenz im Standort?

Wie viele Haushalte bzw. Einwohner leben im Standort?

Wie ist die Sozial- und Altersstruktur der Bevölkerung im Standort?

Welche Einkommensverhältnisse sind in dem Einzugsgebiet überwiegend zu finden?

6. KONKURRENZSITUATION

Wer sind meine Konkurrenten und wo befinden sie sich?
Welche Produkte und Dienstleistungen bieten meine Konkurrenten an?
Welche Besonderheiten bieten meine Konkurrenten an?
Welche Meinung haben die Kunden von meinen Konkurrenten?

7. MARKETINGKONZEPT

Legen Sie Ihre kurz-, mittel-, und langfristigen Ziele fest, wie z.B.
Produktziele (Qualität, Service, Sortiment),
Marketingziele (Kundenzufriedenheit, Bekanntheit),
Rentabilitätsziele (Gewinn, Umsatzrentabilität usw.).

8. RECHTLICHE GRUNDLAGEN

Rechtsform
Verträge, behördliche Genehmigungen

9. FINANZPLAN

Investitionsplan
Kostenplanung
Unternehmerlohn
Umsatzplanung
Liquiditätsplanung
Finanzierungsplan

10. ANHANG

Lebenslauf, Zeugniskopien, Preislisten, etc.