

BUSINESSPLAN

SPORTSBAR / PUBLIC VIEWING

NAME, VORNAME

Straße, Hausnummer

Postleitzahl, Ort

ihremail@email.de

12345/1234567

INHALTSVERZEICHNIS

1. MANAGEMENT SUMMARY	3
2. GESCHÄFTSMODELL	5
2.1 ANGEBOTSBESCHREIBUNG	5
2.2 ZIELGRUPPE	6
2.3 KUNDENNUTZEN, ERFOLGSFAKTOREN UND WETTBEWERBSVORTEILE	7
3. UNTERNEHMEN	8
3.1 UNTERNEHMENSFÜHRUNG	8
3.2 MITARBEITER	8
3.3 PARTNER	9
3.4 GRÜNDUNGSVORAUSSETZUNGEN	9
3.5 RECHTSFORM	11
3.6 VERSICHERUNGEN	12
3.7 STANDORT	13
3.8 CORPORATE IDENTITY (CI)	14
4. MARKT UND WETTBEWERB	15
4.1 MARKTANALYSE	15
4.2 WETTBEWERBSANALYSE	18
5. MARKETINGKONZEPT	20
5.1 VERTRIEBSWEGE	20
5.2 PREISKALKULATION	21
5.3 MARKETING-MIX	22
5.3.1 <i>Offline-Marketing</i>	22
5.3.2 <i>Online-Marketing</i>	23
6. FINANZPLANUNG	24
6.1 KAPITALBEDARFSPLANUNG	24
6.2 FINANZIERUNGSPLANUNG	25
6.3 UMSATZPLANUNG	27
6.4 KOSTENPLANUNG	28
6.5 RENTABILITÄTSPLANUNG	38
6.6 LIQUIDITÄTSPLANUNG	42
7. SWOT-ANALYSE (STÄRKEN, SCHWÄCHEN, CHANCEN, RISIKEN)	55
8. MEILENSTEINPLANUNG	57
9. ERFOLGSKENNZAHLEN (KPI)	58

ANLAGEN

LEBENSÄUFE

ARBEITSVERTRÄGE

1. Management Summary

Diese Ausarbeitung beschreibt das Existenzgründungsvorhaben/die Übernahme/die Neuausrichtung einer Sportsbar.

Das Angebot der Sportsbar setzt sich aus kalten und warmen Speisen sowie alkoholischen alkoholfreien Getränken zusammen. Hauptprodukte sind Burger, Sandwiches, Pizza und Finger-Food. Sport wird auf Leinwänden und HD-Monitoren präsentiert. Das Angebot wird durch Darts, Tischkicker und Poolbillard abgerundet.

Zielgruppen der Sportsbar sind alle sportbegeisterten Menschen, z.B. Jugendliche, junge Erwachsene, Erwachsene und Familien. Die Zielgruppe möchte in entspannter Atmosphäre sportliche Highlights verfolgen und gemeinsam mitfiebern. Hauptsächlich wird mit einer jüngeren Kundschaft im Alter von 16 bis 39 Jahren gerechnet. Räumlich gesehen umfasst das Zielgebiet einen Radius von 15 km um die Sportsbar (direkte Zielgruppe). Das erweiterte Einzugsgebiet umfasst einen Umkreis von 25 km um den Standort. Das Geschäft lebt einerseits von Stammgästen, andererseits runden Laufkunden (Passanten) die Zielgruppe ab. Durch eine erstklassige Qualität, ein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis und überdurchschnittlichen Service entsteht ein hoher Kundennutzen. Darüber hinaus erreicht das Angebot einige Wettbewerbsvorteile. Die gesamte Übersicht ist unter Gliederungspunkt 2.3 zu finden.

.....

Ende der Leseprobe

[Hier klicken und den vollständigen Businessplan Sportsbar / Public Viewing herunterladen!](#)