

# BUSINESSPLAN

---

## FRÜHSTÜCKSSERVICE

**NAME, VORNAME**

Straße, Hausnummer

Postleitzahl, Ort

[ihremail@email.de](mailto:ihremail@email.de)

12345/1234567

# INHALTSVERZEICHNIS

---

<b>1. MANAGEMENT SUMMARY</b> .....	<b>3</b>
<b>2. GESCHÄFTSMODELL</b> .....	<b>5</b>
2.1 ANGEBOTSBESCHREIBUNG .....	5
2.2 ZIELGRUPPE .....	6
2.3 KUNDENNUTZEN, ERFOLGSFAKTOREN UND WETTBEWERBSVORTEILE .....	6
<b>3. UNTERNEHMEN</b> .....	<b>7</b>
3.1 UNTERNEHMENSFÜHRUNG .....	7
3.2 MITARBEITER .....	7
3.3 PARTNER .....	8
3.4 GRÜNDUNGSVORAUSSETZUNGEN .....	8
3.5 RECHTSFORM .....	10
3.6 VERSICHERUNGEN .....	11
3.7 STANDORT .....	12
3.8 CORPORATE IDENTITY (CI) .....	13
<b>4. MARKT UND WETTBEWERB</b> .....	<b>13</b>
4.1 MARKTANALYSE .....	13
4.2 WETTBEWERBSANALYSE .....	16
<b>5. MARKETINGKONZEPT</b> .....	<b>18</b>
5.1 VERTRIEBSWEGE .....	18
5.2 PREISKALKULATION .....	18
5.3 MARKETING-MIX .....	19
5.3.1 <i>Offline-Marketing</i> .....	19
5.3.2 <i>Online-Marketing</i> .....	20
<b>6. FINANZPLANUNG</b> .....	<b>21</b>
6.1 KAPITALBEDARFSPLANUNG .....	21
6.2 FINANZIERUNGSPLANUNG .....	21
6.3 UMSATZPLANUNG .....	23
6.4 KOSTENPLANUNG .....	24
6.5 RENTABILITÄTSPLANUNG .....	33
6.6 LIQUIDITÄTSPLANUNG .....	38
<b>7. SWOT-ANALYSE (STÄRKEN, SCHWÄCHEN, CHANCEN, RISIKEN)</b> .....	<b>50</b>
<b>8. MEILENSTEINPLANUNG</b> .....	<b>52</b>
<b>9. ERFOLGSKENNZAHLEN (KPI)</b> .....	<b>53</b>

## ANLAGEN

LEBENSÄUFE

ARBEITSVERTRÄGE

## 1. Management Summary

Diese Ausarbeitung beschreibt das Existenzgründungsvorhaben/die Übernahme/die Neuausrichtung eines Frühstücksservices.

Das Geschäft des Frühstücksservice bezieht sich auf die Segmente Privat und Office. Das breite Frühstücksangebot umfasst Brötchen, Brezeln, Obst, Müsli, Salate, Wurst, Käse, Marmelade, Sandwiches, Bagels, Toasts, Fladenbrot, Croissants, Joghurt sowie Gebäck und Süßes. Darüber hinaus werden Kaltgetränke wie Milch und Säfte und Heißgetränke wie Kaffee und Tee angeboten.

Die Zielgruppe des Frühstücksservices umfasst neben einer privaten Kundschaft (z.B. Paare, Familien) auch kleine, mittlere und große Unternehmen. Ziel ist der Aufbau einer breiten Basis an Stammkunden, was durch eine exzellente Dienstleistung, hervorragende Produkte und zufriedene Kunden erreicht wird. 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 Frühstücksservice herunterladen!](#)