

BUSINESSPLAN

GASTSTÄTTE / WIRTSHAUS

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 | 20 |
| 5.3 MARKETING-MIX | 21 |
| 5.3.1 <i>Offline-Marketing</i> | 21 |
| 5.3.2 <i>Online-Marketing</i> | 22 |
| 6. FINANZPLANUNG | 23 |
| 6.1 KAPITALBEDARFSPLANUNG | 23 |
| 6.2 FINANZIERUNGSPLANUNG | 24 |
| 6.3 UMSATZPLANUNG | 25 |
| 6.4 KOSTENPLANUNG | 26 |
| 6.5 RENTABILITÄTSPLANUNG | 36 |
| 6.6 LIQUIDITÄTSPLANUNG | 40 |
| 7. SWOT-ANALYSE (STÄRKEN, SCHWÄCHEN, CHANCEN, RISIKEN) | 53 |
| 8. MEILENSTEINPLANUNG | 55 |
| 9. ERFOLGSKENNZAHLEN (KPI) | 56 |

ANLAGEN

LEBENSÄUFE

ARBEITSVERTRÄGE

1. Management Summary

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

Die Gaststätte bietet kalte und warme Speisen (Vor-, Haupt- und Nachspeisen, zum Beispiel Fleisch-, Fisch- und Nudelgerichte sowie vegetarische Speisen). Darüber hinaus werden alkoholische und nicht-alkoholische Getränke angeboten. Regelmäßige Veranstaltungen wie z.B. Livemusik-Events runden das Angebot ab.

Zielgruppe des Wirtshauses sind Privatkunden (z.B. Jugendliche, Erwachsene, Senioren, Singles, Paare und Familien) und Geschäftskunden (Freiberufler, Selbstständige, Unternehmen) in einem Umkreis von 15 km (direkte Zielgruppe). Die Zielgruppe möchte in gemütlicher Atmosphäre "Speis und Trank" genießen und Zeit verbringen. Es wird mit Gästen aus allen Gesellschaftsschichten gerechnet. 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 Gaststätte / Wirtshaus herunterladen!](#)