

# BUSINESSPLAN

---

## GRILLRESTAURANT

**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>8</b>
3.1 UNTERNEHMENSFÜHRUNG .....	8
3.2 MITARBEITER .....	8
3.3 PARTNER .....	8
3.4 GRÜNDUNGSVORAUSSETZUNGEN .....	9
3.5 RECHTSFORM .....	11
3.6 VERSICHERUNGEN .....	11
3.7 STANDORT .....	13
3.8 CORPORATE IDENTITY (CI) .....	14
<b>4. MARKT UND WETTBEWERB</b> .....	<b>14</b>
4.1 MARKTANALYSE .....	14
4.2 WETTBEWERBSANALYSE .....	18
<b>5. MARKETINGKONZEPT</b> .....	<b>20</b>
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
<b>6. FINANZPLANUNG</b> .....	<b>23</b>
6.1 KAPITALBEDARFSPLANUNG .....	23
6.2 FINANZIERUNGSPLANUNG .....	24
6.3 UMSATZPLANUNG .....	26
6.4 KOSTENPLANUNG .....	27
6.5 RENTABILITÄTSPLANUNG .....	37
6.6 LIQUIDITÄTSPLANUNG .....	41
<b>7. SWOT-ANALYSE (STÄRKEN, SCHWÄCHEN, CHANCEN, RISIKEN)</b> .....	<b>54</b>
<b>8. MEILENSTEINPLANUNG</b> .....	<b>56</b>
<b>9. ERFOLGSKENNZAHLEN (KPI)</b> .....	<b>57</b>

## ANLAGEN

LEBENSÄUFE

ARBEITSVERTRÄGE

## 1. Management Summary

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

Der Hauptfokus liegt auf Fleisch- und Fischspezialitäten vom Holzkohlegrill. An den Wochenenden wird zudem ein Grillbuffet angeboten. Das Angebot wird durch Alkoholika (z.B. Bier, Wein) und Softdrinks abgerundet.

Zielgruppe für das Grillrestaurant sind Privatkunden (Kinder, Jugendliche, Erwachsene, Senioren, Singles, Paare und Familien) und Geschäftskunden (Freiberufler, Selbstständige, Unternehmen) in einem Umkreis von 15 km (direkte Zielgruppe). Das Geschäft lebt einerseits von Stammgästen. Andererseits rundet Laufkundschaft (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 Grillrestaurant herunterladen!](#)