BUSINESSPLAN

HOTEL

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 ... 6

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 ... 19

5. MARKETINGKONZEPT ... 21

5.1 VERTRIEBSWEGE ... 21
5.2 PREISKALKULATION ... 21
5.3 MARKETING-MIX ... 22
5.3.1 Offline-Marketing ... 22
5.3.2 Online-Marketing ... 23

6. FINANZPLANUNG ... 24

6.1 KAPITALBEDARFSPLANUNG ... 24
6.2 FINANZIERUNGSPLANUNG ... 25
6.3 UMSATZPLANUNG ... 27
6.4 KOSTENPLANUNG ... 28
6.5 RENTABILITÄTSPLANUNG ... 39
6.6 LIQUIDITÄTSPLANUNG ... 44

7. SWOT-ANALYSE (STÄRKEN, SCHWÄCHEN, CHANCEN, RISIKEN) ... 58

8. MEILENSTEINPLANUNG ... 60

9. ERFOLGSKENNZAHLEN (KPI) ... 61

ANLAGEN

LEBENSLÄUFE

ARBEITSVERTRÄGE

1. Management Summary

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

Neben Einzel-, Doppel- und Familienzimmern steht dem Gast des Hotels ein Wellness-Bereich, bestehend aus Sauna, Dampfbad und Schwimmbad zur Verfügung. Darüber hinaus können Massage- und Wellnessanwendungen gebucht werden.

Die Zielgruppen sind sowohl private Touristen wie z.B. Urlaubsreisende, Erholungssuchende und Familien, als auch Geschäftskunden (z.B. Geschäftsreisende kleiner, mittelständischer und großer Unternehmen), Reiseveranstalter und Reisebüros. Bezüglich der Aufenthaltsdauer wird tendenziell mit kürzeren Buchungszeiträumen gerechnet. Es werden vor allem Gäste im Alter von 18 bis 59 Jahre erwartet. Die Zielgruppe des Hotels stammt zu 80% aus Deutschland. Ca. 20% der Gäste reisen aus dem europäischen und weltweiten Ausland an. 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 Hotel herunterladen!