

BUSINESSPLAN

MINIGOLFPLATZ / MINIGOLFANLAGE

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	7
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	24
6.3 UMSATZPLANUNG	26
6.4 KOSTENPLANUNG	27
6.5 RENTABILITÄTSPLANUNG	36
6.6 LIQUIDITÄTSPLANUNG	41
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 eines Minigolfplatzes.

Die Minigolfanlage besteht aus 18 Bahnen. Das erforderliche Equipment besteht immer aus einem Schläger und einem Ball. Ziel des Spieles ist es, den Ball mit möglichst wenigen Schlägen, ausgehend vom Startpunkt, in das Loch am anderen Ende der Bahn zu befördern. Jede Bahn ist unterschiedlich gestaltet. Oftmals erschweren erhebliche Hindernisse (z.B. Wände, Brücken, Trichter und Blockaden) das Spiel. Jeder Schlag wird mit einem Punkt bewertet. Wer den Parcours mit den wenigsten Schlägen bewältigt, gewinnt das Spiel. Das Konzept wird durch einen Imbiss abgerundet, in dem Snacks und Getränke angeboten werden.

Die Zielgruppe der Minigolfanlage sind Kinder, Jugendliche, Erwachsene, Senioren, Paare und Familien. Auch lokale Unternehmen und Vereine zählen zur Zielgruppe. Die Hauptzielgruppe des Minigolfs ist zwischen 10 und 49 Jahre alt. Die Zielgruppe umfasst eine gesunde Mischung aus Neu- und Stammkunden. 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 Minigolfplatz / Minigolfanlage herunterladen!](#)