

# BUSINESSPLAN

---

SAFTBAR / MILCHBAR

**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 .....	7
<b>3. UNTERNEHMEN .....</b>	<b>8</b>
3.1 UNTERNEHMENSFÜHRUNG .....	8
3.2 MITARBEITER .....	8
3.3 PARTNER .....	9
3.4 GRÜNDUNGSVORAUSSETZUNGEN .....	9
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>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 .....	25
6.4 KOSTENPLANUNG .....	26
6.5 RENTABILITÄTSPLANUNG .....	35
6.6 LIQUIDITÄTSPLANUNG .....	40
<b>7. SWOT-ANALYSE (STÄRKEN, SCHWÄCHEN, CHANCEN, RISIKEN) .....</b>	<b>52</b>
<b>8. MEILENSTEINPLANUNG .....</b>	<b>54</b>
<b>9. ERFOLGSKENNZAHLEN (KPI) .....</b>	<b>55</b>

## ANLAGEN

LEBENSÄUFE

ARBEITSVERTRÄGE

## 1. Management Summary

Diese Ausarbeitung beschreibt das Existenzgründungsvorhaben/die Übernahme/die Neuausrichtung einer Saft- und Milchbar.

Das Angebot besteht aus Fruchtsäften, Smoothies, nicht-alkoholischen Cocktails, Milchshakes und Molke Drinks. Darüber hinaus gibt es kalte und warme Snacks (z.B. belegte Brötchen, Brezeln, Sandwiches, Salate). Bei der Auswahl der Speisen wird besonderer Wert auf gesunde Produkte gelegt, die perfekt zum Saft- und Milchsoriment passen.

Die Zielgruppe der Saft- und Milchbar ist aus 70% weiblicher Kundschaft und 30% Männern zusammengesetzt. Das Angebot richtet sich an Kinder, Jugendliche, Erwachsene, Paare und Familien, die Wert auf gesunde Ernährung legen. Die meisten Gäste der Saft- und Milchbar sind zwischen 12 und 49 Jahre alt. 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 Saftbar / Milchbar herunterladen!](#)