

BUSINESSPLAN

TEESTUBE / TEAHOUSE

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	11
3.7 STANDORT	13
3.8 CORPORATE IDENTITY (CI)	14
4. MARKT UND WETTBEWERB	14
4.1 MARKTANALYSE	14
4.2 WETTBEWERBSANALYSE	18
5. MARKETINGKONZEPT	20
5.1 VERTRIEBSWEGE	20
5.2 PREISKALKULATION	21
5.3 MARKETING-MIX	21
5.3.1 <i>Offline-Marketing</i>	22
5.3.2 <i>Online-Marketing</i>	22
6. FINANZPLANUNG	23
6.1 KAPITALBEDARFSPLANUNG	23
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 einer Teestube.

Das Angebot des Teahouse erstreckt sich auf ein breites Sortiment verschiedener Tees, zum Beispiel grüner Tee, Schwarztee, Früchtetee, Oolong, Kräutertee und weitere Sorten. Darüber hinaus werden einige kalte und warme Speisen sowie alkoholische und nicht-alkoholische Getränke angeboten. Hierzu zählen vor allem belegte Brötchen, Kuchen, Taschen, Gebäck und auf der Getränkeseite Kaffee, Säfte oder einfach nur Wasser. Das Angebot wird durch einen Teeverkauf abgerundet.

Das Angebot der Teestube richtet sich vornehmlich an Freunde, Kollegen, Paare und Familien, die in gemütlicher Atmosphäre Zeit miteinander verbringen möchten. Grundsätzlich werden alle Altersklassen angesprochen, allerdings kommt der Zielgruppe der über 50-jährigen eine besondere Bedeutung zu, da Teehäuser gerade bei Senioren beliebt sind. 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 Teestube / Teahouse herunterladen!](#)