

BUSINESSPLAN

PARTNERVERMITTLUNG

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	7
3.1 UNTERNEHMENSFÜHRUNG	7
3.2 MITARBEITER	8
3.3 PARTNER	8
3.4 GRÜNDUNGSVORAUSSETZUNGEN	8
3.5 RECHTSFORM	10
3.6 VERSICHERUNGEN	10
3.7 STANDORT	11
3.8 CORPORATE IDENTITY (CI)	13
4. MARKT UND WETTBEWERB	13
4.1 MARKTANALYSE	13
4.2 WETTBEWERBSANALYSE	16
5. MARKETINGKONZEPT	18
5.1 VERTRIEBSWEGE	18
5.2 PREISKALKULATION	19
5.3 MARKETING-MIX	19
5.3.1 <i>Offline-Marketing</i>	20
5.3.2 <i>Online-Marketing</i>	20
6. FINANZPLANUNG	21
6.1 KAPITALBEDARFSPLANUNG	21
6.2 FINANZIERUNGSPLANUNG	22
6.3 UMSATZPLANUNG	23
6.4 KOSTENPLANUNG	24
6.5 RENTABILITÄTSPLANUNG	33
6.6 LIQUIDITÄTSPLANUNG	37
7. SWOT-ANALYSE (STÄRKEN, SCHWÄCHEN, CHANCEN, RISIKEN)	49
8. MEILENSTEINPLANUNG	51
9. ERFOLGSKENNZAHLEN (KPI)	52

ANLAGEN

LEBENSÄUFE

ARBEITSVERTRÄGE

1. Management Summary

Diese Ausarbeitung beschreibt das Existenzgründungsvorhaben/die Übernahme/die Neuausrichtung einer Partnervermittlung.

Das Geschäft umfasst die Bereiche „Er sucht Sie“ und „Sie sucht Ihn“. Die Vermittlung erfolgt auf Basis von Persönlichkeitsprofilen. Diesbezüglich werden Merkmale wie Nationalität, Geschlecht, Alter, Größe, Gewicht, Hautfarbe, Haarfarbe, Augenfarbe, Religion, Wohnort, berufliche Situation, Lebensgewohnheiten, Interessen, Hobbys, Einstellungen und Werte erfasst. Danach wird die Kundendatenbank abgeglichen mit dem Ziel, passende Vermittlungsvorschläge zu finden. Bei großer Übereinstimmung werden die potenziell passenden Partner zusammengeführt.

Zur Zielgruppe der Partnervermittlung gehören weibliche und männliche Singles jeden Alters. Die meisten Singles sind jedoch zwischen 25 und 70 Jahre alt. Akquiriert und vermittelt werden die Singles vor allem innerhalb eines Radius von 25 km um die Partnervermittlung. 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 Partnervermittlung herunterladen!](#)