

# BUSINESSPLAN

---

## WACH- UND SICHERHEITSDIENST

**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>4</b>
2.1 ANGEBOTSBESCHREIBUNG .....	4
2.2 ZIELGRUPPE.....	6
2.3 KUNDENNUTZEN, ERFOLGSFAKTOREN UND WETTBEWERBSVORTEILE .....	6
<b>3. UNTERNEHMEN .....</b>	<b>8</b>
3.1 UNTERNEHMENSFÜHRUNG .....	8
3.2 MITARBEITER.....	8
3.3 PARTNER.....	8
3.4 GRÜNDUNGSVORAUSSETZUNGEN.....	9
3.5 RECHTSFORM .....	10
3.6 VERSICHERUNGEN.....	11
3.7 STANDORT.....	11
3.8 CORPORATE IDENTITY (CI).....	13
<b>4. MARKT UND WETTBEWERB .....</b>	<b>13</b>
4.1 MARKTANALYSE.....	13
4.2 WETTBEWERBSANALYSE.....	20
<b>5. MARKETINGKONZEPT .....</b>	<b>21</b>
5.1 VERTRIEBSWEGE .....	21
5.2 PREISKALKULATION.....	22
5.3 MARKETING-MIX .....	23
5.3.1 <i>Offline-Marketing</i> .....	23
5.3.2 <i>Online-Marketing</i> .....	23
<b>6. FINANZPLANUNG .....</b>	<b>25</b>
6.1 KAPITALBEDARFSPLANUNG.....	25
6.2 FINANZIERUNGSPLANUNG .....	26
6.3 UMSATZPLANUNG.....	27
6.4 KOSTENPLANUNG .....	29
6.5 RENTABILITÄTSPLANUNG .....	31
6.6 LIQUIDITÄTSPLANUNG.....	33
<b>7. SWOT-ANALYSE (STÄRKEN, SCHWÄCHEN, CHANCEN, RISIKEN) .....</b>	<b>37</b>
<b>8. MEILENSTEINPLANUNG .....</b>	<b>39</b>
<b>9. ERFOLGSKENNZAHLEN (KPI) .....</b>	<b>40</b>

## ANLAGEN

LEBENSÄUFE

ARBEITSVERTRÄGE

## 1. Management Summary

Diese Ausarbeitung beschreibt das Existenzgründungsvorhaben/die Übernahme/die Neuausrichtung eines Wach- und Sicherheitsdienstes.

Die Leistungen des Wach- und Sicherheitsdienstes umfassen die Bereiche Personenschutz, Sicherheitsberatung, Objektschutz, Werkschutz, Veranstaltungsschutz und Sicherheitstransporte.

Die wichtigste Zielgruppe für Wach- und Sicherheitsdienste sind Hausverwaltungen, die Aufträge zur Sicherung ganzer Wohnanlagen vergeben. Darüber hinaus zählen private Kunden und Personen der Öffentlichkeit (z.B. Prominente, Manager, Sportler) zur Zielgruppe. Ziel ist der Aufbau von 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 Wach- und Sicherheitsdienst herunterladen!](#)