

BUSINESSPLAN

BEKLEIDUNGSSHOP

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	10
3.6 VERSICHERUNGEN	11
3.7 STANDORT	12
3.8 CORPORATE IDENTITY (CI)	13
4. MARKT UND WETTBEWERB	14
4.1 MARKTANALYSE	14
4.2 WETTBEWERBSANALYSE	16
5. MARKETINGKONZEPT	18
5.1 VERTRIEBSWEGE	18
5.2 PREISKALKULATION	19
5.3 MARKETING-MIX	20
5.3.1 <i>Offline-Marketing</i>	20
5.3.2 <i>Online-Marketing</i>	21
6. FINANZPLANUNG	22
6.1 KAPITALBEDARFSPLANUNG	22
6.2 FINANZIERUNGSPLANUNG	23
6.3 UMSATZPLANUNG	25
6.4 KOSTENPLANUNG	26
6.5 RENTABILITÄTSPLANUNG	35
6.6 LIQUIDITÄTSPLANUNG	40
7. SWOT-ANALYSE (STÄRKEN, SCHWÄCHEN, CHANCEN, RISIKEN)	52
8. MEILENSTEINPLANUNG	54
9. ERFOLGSKENNZAHLEN (KPI)	55

ANLAGEN

LEBENSÄUFE

ARBEITSVERTRÄGE

1. Management Summary

Diese Ausarbeitung beschreibt das Existenzgründungsvorhaben/die Übernahme/die Neuausrichtung eines Bekleidungssshops.

Der Bekleidungsshop bietet ein breites Angebot an topaktueller Damen- und Herrenmode, zum Beispiel Kleider, Röcke, Hosen, Jeans, Shirts, Tops, Pullis, Hemden, Blusen, Jacken, Mäntel und Unterwäsche. Darüber hinaus werden Schuhe angeboten, zum Beispiel Sneaker, Stiefel, Pumps, Business-Schuhe und Sportschuhe. Das Angebot wird durch Accessoires, zum Beispiel Gürtel, Mützen, Schals und Lederwaren, abgerundet.

Die Zielgruppe des Bekleidungssshops sind mode- und trendbewusste Menschen mittlerer Einkommensschichten, die gerne Kleidung bekannter Modelabels tragen. Das Angebot richtet sich an Kinder, Jugendliche, Erwachsene und Senioren. Das Geschäft lebt einerseits von Stammkunden. Andererseits sind gerade Laufkunden (Passanten), die Spontankäufe tätigen, ebenfalls eine wichtige Zielgruppe für den Bekleidungsshop. 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 Bekleidungsshop herunterladen!](#)