

# BUSINESSPLAN

---

## BETTENFACHGESCHÄFT

**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 .....	7
2.3 KUNDENNUTZEN, ERFOLGSFAKTOREN UND WETTBEWERBSVORTEILE .....	7
<b>3. UNTERNEHMEN</b> .....	<b>9</b>
3.1 UNTERNEHMENSFÜHRUNG .....	9
3.2 MITARBEITER .....	9
3.3 PARTNER .....	9
3.4 GRÜNDUNGSVORAUSSETZUNGEN .....	10
3.5 RECHTSFORM .....	11
3.6 VERSICHERUNGEN .....	12
3.7 STANDORT .....	13
3.8 CORPORATE IDENTITY (CI) .....	14
<b>4. MARKT UND WETTBEWERB</b> .....	<b>15</b>
4.1 MARKTANALYSE .....	15
4.2 WETTBEWERBSANALYSE .....	18
<b>5. MARKETINGKONZEPT</b> .....	<b>20</b>
5.1 VERTRIEBSWEGE .....	20
5.2 PREISKALKULATION .....	21
5.3 MARKETING-MIX .....	22
5.3.1 <i>Offline-Marketing</i> .....	22
5.3.2 <i>Online-Marketing</i> .....	23
<b>6. FINANZPLANUNG</b> .....	<b>24</b>
6.1 KAPITALBEDARFSPLANUNG .....	24
6.2 FINANZIERUNGSPLANUNG .....	25
6.3 UMSATZPLANUNG .....	27
6.4 KOSTENPLANUNG .....	28
6.5 RENTABILITÄTSPLANUNG .....	38
6.6 LIQUIDITÄTSPLANUNG .....	43
<b>7. SWOT-ANALYSE (STÄRKEN, SCHWÄCHEN, CHANCEN, RISIKEN)</b> .....	<b>56</b>
<b>8. MEILENSTEINPLANUNG</b> .....	<b>58</b>
<b>9. ERFOLGSKENNZAHLEN (KPI)</b> .....	<b>59</b>

## ANLAGEN

LEBENSÄUFE

ARBEITSVERTRÄGE

## 1. Management Summary

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

Das Produktprogramm des Bettenfachgeschäfts umfasst Betten (z.B. Polsterbetten, Wasserbetten, Boxspringbetten) und Matratzen (z.B. Federkernmatratzen, Kaltschaummatratzen, Visco-Matratzen) unterschiedlicher Hersteller und Qualitäten. Das Angebot wird durch weitere Handelswaren rund um Bett und Schlafzimmer wie z.B. Kissen, Zudecken, Bettwäsche, Bettauflagen, Frottierwaren, Schlafzimmernöbel und Accessoires abgerundet.

Die Zielgruppe des Bettenfachgeschäfts ist aus privaten Kunden wie z.B. Hausbauern und Hausrenovierern zusammengesetzt, die einen Neu- oder Abnutzungsbedarf bzw. Ersatzbedarf an Betten und Matratzen haben. Darüber hinaus besteht die Zielgruppe aus Hotels, Pensionen, Gasthöfen und Jugendherbergen. 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 Bettenfachgeschäft herunterladen!](#)