

BUSINESSPLAN

OPTIKERGESCHÄFT / BRILLENGESCHÄFT

NAME, VORNAME

Straße, Hausnummer

Postleitzahl, Ort

ihreemail@email.de

12345/1234567

INHALTSVERZEICHNIS

1. MANAGEMENT SUMMARY	3
2. GESCHÄFTSMODELL	5
2.1 ANGEBOTSBESCHREIBUNG	5
2.2 ZIELGRUPPE	7
2.3 KUNDENNUTZEN, ERFOLGSFAKTOREN UND WETTBEWERBSVORTEILE	7
3. UNTERNEHMEN	8
3.1 UNTERNEHMENSFÜHRUNG	8
3.2 MITARBEITER	9
3.3 PARTNER	9
3.4 GRÜNDUNGSVORAUSSETZUNGEN	9
3.5 RECHTSFORM	10
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	20
5.3 MARKETING-MIX	22
5.3.1 <i>Offline-Marketing</i>	22
5.3.2 <i>Online-Marketing</i>	23
6. FINANZPLANUNG	24
6.1 KAPITALBEDARFSPLANUNG	24
6.2 FINANZIERUNGSPLANUNG	25
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 eines Optikergeschäfts.

Das Angebot des Augenoptikers setzt sich aus einem breiten Programm an Damen-, Herren- und Kinderbrillen, Gleitsichtbrillen, Sportbrillen, Sonnenbrillen und Kontaktlinsen zusammen. Darüber hinaus werden Sehtests, zum Beispiel für Führerscheine, durchgeführt. Serviceleistungen (z.B. Schraubennachziehung, Bügelverstellung, Gläserreinigung, Austausch von Nasenpads) runden das Angebot ab.

Die Zielgruppe gliedert sich in Personen mit Sehschwäche im Umkreis von 15 km um das Optikergeschäft. Statistisch betrachtet sind das 60% der lokalen Bevölkerung. Dabei liegt ein besonderes Augenmerk auf den über 60-Jährigen, da in dieser Altersgruppe nahezu jeder Mensch zumindest eine Lesebrille benutzt. Darüber hinaus zählen Personen ohne Sehschwäche, die Brille als Schmuckstück tragen, zur Zielgruppe. Für 80% aller Zielkunden stellt der Brillenkauf ein Ersatzbedarf dar, 20% kaufen eine Brille aufgrund eines Erstbedarfs. 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 Optikergeschäft / Brillengeschäft herunterladen!](#)