

# BUSINESSPLAN

---

## HOLZWAREN SHOP

**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.....	5
2.3 KUNDENNUTZEN, ERFOLGSFAKTOREN UND WETTBEWERBSVORTEILE .....	5
<b>3. UNTERNEHMEN .....</b>	<b>6</b>
3.1 UNTERNEHMENSFÜHRUNG .....	6
3.2 MITARBEITER.....	7
3.3 PARTNER.....	7
3.4 GRÜNDUNGSVORAUSSETZUNGEN.....	7
3.5 RECHTSFORM .....	9
3.6 VERSICHERUNGEN.....	9
3.7 STANDORT.....	10
3.8 CORPORATE IDENTITY (CI).....	12
<b>4. MARKT UND WETTBEWERB .....</b>	<b>12</b>
4.1 MARKTANALYSE.....	12
4.2 WETTBEWERBSANALYSE.....	20
<b>5. MARKETINGKONZEPT .....</b>	<b>22</b>
5.1 VERTRIEBSWEGE .....	22
5.2 PREISKALKULATION.....	23
5.3 MARKETING-MIX .....	24
5.3.1 <i>Offline-Marketing</i> .....	24
5.3.2 <i>Online-Marketing</i> .....	25
<b>6. FINANZPLANUNG .....</b>	<b>26</b>
6.1 KAPITALBEDARFSPLANUNG.....	26
6.2 FINANZIERUNGSPLANUNG .....	27
6.3 UMSATZPLANUNG.....	29
6.4 KOSTENPLANUNG .....	31
6.5 RENTABILITÄTSPLANUNG .....	33
6.6 LIQUIDITÄTSPLANUNG.....	35
<b>7. SWOT-ANALYSE (STÄRKEN, SCHWÄCHEN, CHANCEN, RISIKEN) .....</b>	<b>39</b>
<b>8. MEILENSTEINPLANUNG .....</b>	<b>41</b>
<b>9. ERFOLGSKENNZAHLEN (KPI) .....</b>	<b>42</b>

## ANLAGEN

LEBENSÄUFE

ARBEITSVERTRÄGE

## 1. Management Summary

Diese Ausarbeitung beschreibt das Existenzgründungsvorhaben/die Übernahme/die Neuausrichtung eines Holzwaren Shops.

Das Angebot des Holzwaren Shops setzt sich aus hochwertigen Holzprodukten für die Bereiche Kochen, Haushalt, Spielzeug und Möbel zusammen. Das Geschäftskonzept stellt eine Abgrenzung zur am Markt erhältlichen Massenware dar.

Die Zielgruppe ist aus Naturliebhabern und Öko-Fans zusammengesetzt, die an transparenter und nachhaltiger Produktion von Holzwaren interessiert sind. Dies sind vor allem Menschen mit höherer Bildung und Besserverdiener im Alter zwischen 25 und 59 Jahren. Das Geschäft lebt einerseits von Stammkunden, andererseits durch Laufkundschaft (Passanten). 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 Holzwaren Shop herunterladen!](#)