

# BUSINESSPLAN

---

## MÖBELHAUS

**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 .....	8
2.3 KUNDENNUTZEN, ERFOLGSFAKTOREN UND WETTBEWERBSVORTEILE .....	8
<b>3. UNTERNEHMEN</b> .....	<b>10</b>
3.1 UNTERNEHMENSFÜHRUNG .....	10
3.2 MITARBEITER .....	10
3.3 PARTNER .....	11
3.4 GRÜNDUNGSVORAUSSETZUNGEN .....	11
3.5 RECHTSFORM .....	13
3.6 VERSICHERUNGEN .....	14
3.7 STANDORT .....	15
3.8 CORPORATE IDENTITY (CI) .....	16
<b>4. MARKT UND WETTBEWERB</b> .....	<b>16</b>
4.1 MARKTANALYSE .....	16
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 .....	30
6.5 RENTABILITÄTSPLANUNG .....	41
6.6 LIQUIDITÄTSPLANUNG .....	46
<b>7. SWOT-ANALYSE (STÄRKEN, SCHWÄCHEN, CHANCEN, RISIKEN)</b> .....	<b>59</b>
<b>8. MEILENSTEINPLANUNG</b> .....	<b>61</b>
<b>9. ERFOLGSKENNZAHLEN (KPI)</b> .....	<b>62</b>

## ANLAGEN

LEBENSÄUFE

ARBEITSVERTRÄGE

## 1. Management Summary

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

Das Angebot besteht aus Einrichtungsgegenständen in den Bereichen Wohnzimmer, Esszimmer, Schlafzimmer, Arbeitszimmer, Kinderzimmer, Küche und Bad. Das Angebot wird durch Elektrogeräte, Lampen, Textilien, Haushaltswaren und Pflanzen erweitert. Kostenlose Kinderbetreuung und ein Restaurant, in dem Kunden den Besuch im Möbelhaus ausklingen lassen können, runden das Angebot ab.

Die Zielgruppe ist aus Personen mit Neu- oder Ersatzbedarf für Möbel und Küchen zusammengesetzt, z.B. Bauherren oder Wohnungs- bzw. Hausrenovierer. Die Zielgruppe umfasst sowohl Privatkunden (Singles, Paare, Familien, Senioren) als auch Geschäftskunden (z.B. Gastronomie, Hotels, Pensionen 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 Möbelhaus herunterladen!](#)