

BUSINESSPLAN

BÜRO-, SCHREIBWAREN- UND BASTELSHOP

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	6
3. UNTERNEHMEN	8
3.1 UNTERNEHMENSFÜHRUNG	8
3.2 MITARBEITER	8
3.3 PARTNER	8
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	17
5. MARKETINGKONZEPT	19
5.1 VERTRIEBSWEGE	19
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

LEBENS-LÄUFE

ARBEITSVERTRÄGE

1. Management Summary

Diese Ausarbeitung beschreibt das Existenzgründungsvorhaben/die Übernahme/die Neuausrichtung eines Büro-, Schreibwaren- und Bastelshops.

Das Angebot des Büro-, Schreibwaren- und Bastelshops umfasst Artikel in den Bereichen Papier, Ordner, Archivierung, Tinte, Toner, Schreiben, Kleben, Basteln, Umschläge, Reinigung, Hygiene, Pinnwände, Flipcharts, Kalender, Planer, Faltpapier, Fotokarton, Motivpapier und Spezialpapier. Das Sortiment wird durch Computer- und Schreibtischzubehör abgerundet.

Die Zielgruppe für Büro- und Schreibwaren sind vor allem Schüler, Auszubildende und Studenten. Zur Zielgruppe für Bastelwaren zählen die Eltern von Kindern, Großeltern, Tagesmütter, Kindergärten, Kinder- und Jugendgruppen und Schulen. Ziel ist der Aufbau von Stammkunden, z.B. die Begleitung von Schülern über die gesamte Schulzeit hinweg. Das Geschäft lebt allerdings auch von neuen Kunden und Laufkundschaft. 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 Büro-, Schreibwaren- und Bastelshop herunterladen!](#)