

BUSINESSPLAN

KAFFEE- UND TEELADEN

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.....	16
5. MARKETINGKONZEPT	18
5.1 VERTRIEBSWEGE	18
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 Kaffee- und Teeladens.

Es werden ausgewählte Kaffee- und Teespezialitäten angeboten. Besonderes Highlight sind mehrere Kaffees aus eigener Röstung. Darüber hinaus wird ein kleines Steh-Café betrieben. Das Angebot wird durch Zubehör für Kaffee und Tee abgerundet, zum Beispiel Kaffeemaschinen, Teekoher, Kaffee- und Teekannen, Geschirr, Deko-Artikel und Kerzen.

Die Zielgruppen sind alle Kaffee- und Teetrinker im lokalen Umfeld des Shops, die für den Kauf von Kaffee oder Tee den Fachhandel gegenüber Supermärkten oder Discountern bevorzugen. Tendenziell sind dies Besserverdiener gehobenen Alters. Das Geschäft lebt zum Großteil von Stammkunden, aber auch Laufkundschaft (Passanten) ist wichtig für den Erfolg des Kaffee- und Teehändlers. 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 Kaffee- und Teeladen herunterladen!](#)