BUSINESSPLAN

SCHROTTHANDEL / WERTSTOFFHANDEL

NAME, VORNAME

Straße, Hausnummer

Postleitzahl, Ort

ihremail@email.de

12345/1234567

INHALTSVERZEICHNIS

1. MANAGEMENT SUMMARY	3
2. GESCHÄFTSMODELL	5
2.1 ANGEBOTSBESCHREIBUNG	
2.2 ZIELGRUPPE	
2.3 KUNDENNUTZEN, ERFOLGSFAKTOREN UND WETTBEWERBSVORTEILE	
3. UNTERNEHMEN	8
3.1 Unternehmensführung	8
3.2 MITARBEITER	
3.3 PARTNER	
3.4 Gründungsvoraussetzungen	10
3.5 RECHTSFORM	11
3.6 Versicherungen	12
3.7 STANDORT	
3.8 CORPORATE IDENTITY (CI)	14
4. MARKT UND WETTBEWERB	15
4.1 Marktanalyse	15
4.2 WETTBEWERBSANALYSE	18
5. MARKETINGKONZEPT	20
5.1 Vertriebswege	20
5.2 Preiskalkulation	20
5.3 MARKETING-MIX	21
5.3.1 Offline-Marketing	21
5.3.2 Online-Marketing	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, RIS	SIKEN) 52
8. MEILENSTEINPLANUNG	54
9. FREOLGSKENNZAHLEN (KPI)	55

ANLAGEN

LEBENSLÄUFE

ARBEITSVERTRÄGE

1. Management Summary

Diese Ausarbeitung beschreibt das Existenzgründungsvorhaben/die Übernahme/die Neuausrichtung eines Schrott- und Wertstoffhandels.

Das Geschäftskonzept des Schrott- und Wertstoffhändlers umfasst den Handel mit Schrott, Mischschrott, Altmetall, Aluminium, Kupfer, Messing, Blei, Edelstahl, Zink und Zinn.

Die Zielgruppe sind private Haushalte (Entrümpelungen, Umbauten, Abrisse), Industrie, Gewerbe, Gemeinden, Städte und Kommunen. Räumlich betrachtet umfasst das Hauptzielgebiet einen Radius von 20 km um den Schrott- und Wertstoffhandel. 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

<u>Hier klicken und den vollständigen Businessplan Schrotthandel / Wertstoffhandel herunterladen!</u>