

# BUSINESSPLAN

---

KOSMETIKSTUDIO / BEAUTY SALON

**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.....	6
2.3 KUNDENNUTZEN, ERFOLGSFAKTOREN UND WETTBEWERBSVORTEILE .....	7
<b>3. UNTERNEHMEN .....</b>	<b>8</b>
3.1 UNTERNEHMENSFÜHRUNG .....	8
3.2 MITARBEITER.....	8
3.3 PARTNER.....	9
3.4 GRÜNDUNGSVORAUSSETZUNGEN.....	9
3.5 RECHTSFORM .....	10
3.6 VERSICHERUNGEN.....	11
3.7 STANDORT.....	12
3.8 CORPORATE IDENTITY (CI).....	13
<b>4. MARKT UND WETTBEWERB .....</b>	<b>14</b>
4.1 MARKTANALYSE.....	14
4.2 WETTBEWERBSANALYSE.....	17
<b>5. MARKETINGKONZEPT .....</b>	<b>19</b>
5.1 VERTRIEBSWEGE .....	19
5.2 PREISKALKULATION.....	20
5.3 MARKETING-MIX .....	21
5.3.1 <i>Offline-Marketing</i> .....	21
5.3.2 <i>Online-Marketing</i> .....	22
<b>6. FINANZPLANUNG .....</b>	<b>24</b>
6.1 KAPITALBEDARFSPLANUNG.....	24
6.2 FINANZIERUNGSPLANUNG .....	24
6.3 UMSATZPLANUNG.....	26
6.4 KOSTENPLANUNG .....	27
6.5 RENTABILITÄTSPLANUNG.....	37
6.6 LIQUIDITÄTSPLANUNG.....	41
<b>7. SWOT-ANALYSE (STÄRKEN, SCHWÄCHEN, CHANCEN, RISIKEN) .....</b>	<b>54</b>
<b>8. MEILENSTEINPLANUNG .....</b>	<b>56</b>
<b>9. ERFOLGSKENNZAHLEN (KPI) .....</b>	<b>57</b>

## ANLAGEN

LEBENSÄUFE

ARBEITSVERTRÄGE

## 1. Management Summary

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

Das Angebot umfasst eine Vielzahl an kosmetischen Leistungen wie z.B. Kosmetikbehandlung, Peeling, Gesichtsmaske, Augenbrauenkorrektur, Wimpernkorrektur, Maniküre, Pediküre, Mikrodermabrasion, Laserbehandlung, Ultraschallbehandlung und Haarentfernung. Darüber hinaus wird eine Vielzahl an Pflege- und Kosmetikprodukten für zu Hause zum Kauf angeboten.

Zur Zielgruppe des Kosmetikstudios gehören vor allem auf das Äußere bedachte und extrovertierte Frauen ab 16 Jahren. Ebenfalls zählen Personen mit Hautproblemen (z.B. Akne) zur Zielgruppe. Es wird zudem mit einem Männeranteil von ca. 10% bezogen auf alle Kunden gerechnet. Die mode- und körperbewussten Personen sind tendenziell Besserverdiener mit einer entsprechend guten Bildung. 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 Kosmetikstudio / Beauty Salon herunterladen!](#)