

BUSINESSPLAN

FITNESSSTUDIO

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	8
2.3 KUNDENNUTZEN, ERFOLGSFAKTOREN UND WETTBEWERBSVORTEILE	8
3. UNTERNEHMEN	9
3.1 UNTERNEHMENSFÜHRUNG	9
3.2 MITARBEITER	10
3.3 PARTNER	10
3.4 GRÜNDUNGSVORAUSSETZUNGEN	10
3.5 RECHTSFORM	12
3.6 VERSICHERUNGEN	13
3.7 STANDORT	14
3.8 CORPORATE IDENTITY (CI)	16
4. MARKT UND WETTBEWERB	16
4.1 MARKTANALYSE	16
4.2 WETTBEWERBSANALYSE	20
5. MARKETINGKONZEPT	22
5.1 VERTRIEBSWEGE	22
5.2 PREISKALKULATION	22
5.3 MARKETING-MIX	23
5.3.1 <i>Offline-Marketing</i>	23
5.3.2 <i>Online-Marketing</i>	25
6. FINANZPLANUNG	26
6.1 KAPITALBEDARFSPLANUNG	26
6.2 FINANZIERUNGSPLANUNG	26
6.3 UMSATZPLANUNG	28
6.4 KOSTENPLANUNG	29
6.5 RENTABILITÄTSPLANUNG	40
6.6 LIQUIDITÄTSPLANUNG	44
7. SWOT-ANALYSE (STÄRKEN, SCHWÄCHEN, CHANCEN, RISIKEN)	58
8. MEILENSTEINPLANUNG	60
9. ERFOLGSKENNZAHLEN (KPI)	61

ANLAGEN

LEBENSÄUFE

ARBEITSVERTRÄGE

1. Management Summary

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

Das Konzept des Fitnessstudios umfasst einen Freihantelbereich, Gerätetraining, Cardio-Fitness, TRX, Vibrationstraining und ein Kursprogramm. Bestandteil einer Mitgliedschaft ist zudem eine Getränkeflatrate. Auf der gesamten Anlage gibt es kostenfreies WLAN. Ebenfalls steht ein Wellness-Bereich mit Sauna, Dampfbad und Solarium zur Verfügung. Ein gastronomisches Angebot in Form einer Fitness-Bar rundet das Fitnesskonzept ab.

Die Zielgruppe des Fitnessstudios gliedert sich in drei Gruppen. Einerseits beschwerdefreie Menschen, die Wert auf eine hohe Fitness und starke Gesundheit legen, die sportliche Betätigung und Agilität als Lebensgefühl empfinden und die regelmäßig Sport ausüben. Darüber hinaus zählen Leistungssportler aus den Bereichen Ausdauersport, Wintersport, Fußball, Tennis und Leichtathletik zur Zielgruppe. Die dritte Gruppe sucht aufgrund von Beschwerden wie z.B. Rückenschmerzen oder Übergewicht nach medizinischer Fitness. Hauptzielgruppe sind Menschen im Alter zwischen 16 und 49 Jahren. 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 Fitnessstudio herunterladen!](#)