

# BUSINESSPLAN

---

HEILPRAKTIKER / HOMÖOPATHIE /  
NATURHEILPRAXIS

**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 .....	8
2.3 KUNDENNUTZEN, ERFOLGSFAKTOREN UND WETTBEWERBSVORTEILE .....	9
<b>3. UNTERNEHMEN</b> .....	<b>10</b>
3.1 UNTERNEHMENSFÜHRUNG .....	10
3.2 MITARBEITER .....	10
3.3 PARTNER .....	11
3.4 GRÜNDUNGSVORAUSSETZUNGEN .....	11
3.5 RECHTSFORM .....	13
3.6 VERSICHERUNGEN .....	13
3.7 STANDORT .....	14
3.8 CORPORATE IDENTITY (CI) .....	15
<b>4. MARKT UND WETTBEWERB</b> .....	<b>16</b>
4.1 MARKTANALYSE .....	16
4.2 WETTBEWERBSANALYSE .....	19
<b>5. MARKETINGKONZEPT</b> .....	<b>21</b>
5.1 VERTRIEBSWEGE .....	21
5.2 PREISKALKULATION .....	21
5.3 MARKETING-MIX .....	23
5.3.1 <i>Offline-Marketing</i> .....	23
5.3.2 <i>Online-Marketing</i> .....	23
<b>6. FINANZPLANUNG</b> .....	<b>24</b>
6.1 KAPITALBEDARFSPLANUNG .....	24
6.2 FINANZIERUNGSPLANUNG .....	25
6.3 UMSATZPLANUNG .....	27
6.4 KOSTENPLANUNG .....	28
6.5 RENTABILITÄTSPLANUNG .....	37
6.6 LIQUIDITÄTSPLANUNG .....	42
<b>7. SWOT-ANALYSE (STÄRKEN, SCHWÄCHEN, CHANCEN, RISIKEN)</b> .....	<b>53</b>
<b>8. MEILENSTEINPLANUNG</b> .....	<b>55</b>
<b>9. ERFOLGSKENNZAHLEN (KPI)</b> .....	<b>56</b>

## ANLAGEN

LEBENSÄUFE

ARBEITSVERTRÄGE

## **1. Management Summary**

Diese Ausarbeitung beschreibt das Existenzgründungsvorhaben/die Übernahme/die Neuausrichtung einer Naturheilpraxis.

Das Leistungsprogramm erstreckt sich auf die Bereiche Homöopathie, Kinesiologie, Fußreflexzonen-therapie, Bioresonanz, Akupunktur, Eigenblutbehandlung, Kräuterheilkunde, Bachblütentherapie, autogenes Training und psychologische Beratung bzw. Psychotherapie. Das Angebot wird abgerundet durch Vorträge, Kurse und Workshops zum Thema Naturheilkunde.

Die Zielgruppe gliedert sich in Patienten, die in den alternativen Behandlungs- und Therapiemöglichkeiten der Naturmedizin eine Alternative bzw. einen Ersatz zur Schulmedizin sehen und in Patienten, die Homöopathie vor allem als sinnvolle Ergänzung zur Schulmedizin betrachten. Die Dienstleistung richtet sich an Kinder, Jugendliche und Erwachsene in einem Radius von 15 km um die Praxis. Durch eine erstklassige Qualität, ein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis und überdurchschnittlichen Service entsteht ein hoher Patientennutzen. 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 Heilpraktiker / Homöopathie / Naturheilpraxis herunterladen!](#)