

BUSINESSPLAN

FAHRLEHRER / FAHRSCHULE

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	11
3.5 RECHTSFORM	12
3.6 VERSICHERUNGEN	13
3.7 STANDORT	14
3.8 CORPORATE IDENTITY (CI)	15
4. MARKT UND WETTBEWERB	16
4.1 MARKTANALYSE	16
4.2 WETTBEWERBSANALYSE	18
5. MARKETINGKONZEPT	20
5.1 VERTRIEBSWEGE	20
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
6. FINANZPLANUNG	23
6.1 KAPITALBEDARFSPLANUNG	23
6.2 FINANZIERUNGSPLANUNG	24
6.3 UMSATZPLANUNG	26
6.4 KOSTENPLANUNG	27
6.5 RENTABILITÄTSPLANUNG	37
6.6 LIQUIDITÄTSPLANUNG	42
7. SWOT-ANALYSE (STÄRKEN, SCHWÄCHEN, CHANCEN, RISIKEN)	54
8. MEILENSTEINPLANUNG	56
9. ERFOLGSKENNZAHLEN (KPI)	57

ANLAGEN

LEBENSÄUFE

ARBEITSVERTRÄGE

1. Management Summary

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

Die Dienstleistung der Fahrschule umfasst theoretischen und praktischen Fahrunterricht in allen Führerscheinklassen und die Begleitung von Fahrschülern bis zum erfolgreichen Bestehen der Fahrprüfung. Als besonderes Highlight werden Schnellkurse angeboten. Zur Erweiterung der Leistungen werden Nachschulungskurse (ASF) und Punkteabbaukurse (ASP) angeboten. Als Full-Service Dienstleister runden Erste Hilfe Kurse das Angebot ab.

Zur Zielgruppe der Fahrschule gehören vor allem Jugendliche und junge Erwachsene im Alter von 15 bis 18 Jahren, die einen Führerschein erwerben möchten (z.B. Mofa, Moped, Motorrad, Pkw). Neben den Fahranfängern sind 20 bis 30-Jährige eine zweite Zielgruppe, die ihren Führerschein entweder später machen oder einen zweiten Führerschein erwerben möchten. Eine dritte Zielgruppe sind gewerbliche Fahrer. 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 Fahrlehrer / Fahrschule herunterladen!](#)