BUSINESSPLAN

APOTHEKE

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 ... 6
2.3 KUNDENNUTZEN, ERFOLGSFAKTOREN UND WETTBEWERBSVORTEILE ... 6

3. UNTERNEHMEN ... 8

3.1 UNTERNEHMENSFÜHRUNG ... 8
3.2 MITARBEITER ... 8
3.3 PARTNER ... 8
3.4 GRÜNDUNGSVORAUSSETZUNGEN ... 9
3.5 RECHTSFORM ... 10
3.6 VERSICHERUNGEN ... 11
3.7 STANDORT ... 12
3.8 CORPORATE IDENTITY (CI) ... 13

4. MARKT UND WETTBEWERB ... 14

4.1 MARKTANALYSE ... 14
4.2 WETTBEWERBSANALYSE ... 17

5. MARKETINGKONZEPT ... 19

5.1 VERTRIEBSWEGE ... 19
5.2 PREISKALKULATION ... 19
5.3 MARKETING-MIX ... 21
5.3.1 Offline-Marketing ... 21
5.3.2 Online-Marketing ... 21

6. FINANZPLANUNG ... 23

6.1 KAPITALBEDARFSPLANUNG ... 23
6.2 FINANZIERUNGSPLANUNG ... 24
6.3 UMSATZPLANUNG ... 25
6.4 KOSTENPLANUNG ... 26
6.5 RENTABILITÄTSPLANUNG ... 36
6.6 LIQUIDITÄTSPLANUNG ... 40

7. SWOT-ANALYSE (STÄRKEN, SCHWÄCHEN, CHANCEN, RISIKEN) ... 52

8. MEILENSTEINPLANUNG ... 54

9. ERFOLGSKENNZAHLEN (KPI) ... 55

ANLAGEN

LEBENSLÄUFE

ARBEITSVERTRÄGE

1. Management Summary

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

Das Angebot der Apotheke umfasst Arzneimittel verschiedener Hersteller für Anwendungsgebiete wie z.B. Allergie, Hals, Nase, Ohren, Augen, Haut, Gelenke, Herz, Immunsystem, Magen und Darm. Das Angebot wird um Körperpflegeartikel, Gesundheitsprodukte, Vitamine und Nahrungsergänzungsmittel ergänzt. Service- und Beratungsleistungen wie z.B. Blutdruckmessungen, Blutzuckerbestimmung, Body-Mass-Index-Berechnung, Gesundheitschecks oder Ernährungsberatung runden das Angebot der Apotheke ab.

Das Angebot der Apotheke richtet sich in erster Linie an Erkrankte jeden Alters, aber auch an alle vitale Menschen, die an einer gesunden Lebensweise interessiert sind. Darüber hinaus richtet sich das Angebot an Ärzte und Krankenhäuser. Insgesamt wird verstärkt mit einer älteren Kundschaft ab 60 Jahren gerechnet. 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 Apotheke herunterladen!