BUSINESSPLAN

FOTOGRAF / FOTOSTUDIO

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	9
3. UNTERNEHMEN	10
3.1 Unternehmensführung	1C
3.2 MITARBEITER	10
3.3 Partner	11
3.4 Gründungsvoraussetzungen	11
3.5 RECHTSFORM	
3.6 Versicherungen	13
3.7 STANDORT	
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	21
5.3 MARKETING-MIX	22
5.3.1 Offline-Marketing	23
5.3.2 Online-Marketing	24
6. FINANZPLANUNG	25
6.1 Kapitalbedarfsplanung	25
6.2 FINANZIERUNGSPLANUNG	26
6.3 Umsatzplanung	28
6.4 KOSTENPLANUNG	29
6.5 RENTABILITÄTSPLANUNG	39
6.6 LIQUIDITÄTSPLANUNG	44
7. SWOT-ANALYSE (STÄRKEN, SCHWÄCHEN, CHANCEN, R	ISIKEN) 57
8. MEILENSTEINPLANUNG	59
9. ERFOLGSKENNZAHLEN (KPI)	60

ANLAGEN

LEBENSLÄUFE

ARBEITSVERTRÄGE

1. Management Summary

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

Das Fotostudio bietet ein breites fotografisches Angebot in den Bereichen Passfotos, Portraitfotos, Bewerbungsfotos, Aktfotos, Businessfotos, Produktfotos, Eventfotos, Hochzeitsfotos, Familienfotos und Tierfotos. Ebenfalls werden Handelsprodukte rund um die Fotografie angeboten, zum Beispiel Fotobücher, Fotoalben, Objektive, Kameras, Bilderrahmen, Batterien und Akkus. Weitere Serviceleistungen, zum Beispiel ein Bildbearbeitungsservice, runden das Angebot ab.

Die Zielgruppe des Fotografen setzt sich aus Privatkunden mit den unterschiedlichsten Bedarfen an die Fotografie zusammen (z.B. Passfotos, biometrische Fotos, Bewerbungsfotos, Werbefotos, Aktfotos). Darüber hinaus zählen kleine, mittlere und große Unternehmen zur Zielgruppe, z.B. zur Anfertigung von Mitarbeiter-Fotos, PR-Fotos und Firmenfotos. 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

<u>Hier klicken und den vollständigen Businessplan Fotograf / Fotostudio herunterladen!</u>