

BUSINESSPLAN

ZAUBERER / MAGIER

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	7
3.1 UNTERNEHMENSFÜHRUNG	7
3.2 MITARBEITER	7
3.3 PARTNER	8
3.4 GRÜNDUNGSVORAUSSETZUNGEN	8
3.5 RECHTSFORM	9
3.6 VERSICHERUNGEN	10
3.7 STANDORT	11
3.8 CORPORATE IDENTITY (CI)	12
4. MARKT UND WETTBEWERB	13
4.1 MARKTANALYSE	13
4.2 WETTBEWERBSANALYSE	14
5. MARKETINGKONZEPT	16
5.1 VERTRIEBSWEGE	16
5.2 PREISKALKULATION	17
5.3 MARKETING-MIX	18
5.3.1 <i>Offline-Marketing</i>	18
5.3.2 <i>Online-Marketing</i>	18
6. FINANZPLANUNG	19
6.1 KAPITALBEDARFSPLANUNG	19
6.2 FINANZIERUNGSPLANUNG	20
6.3 UMSATZPLANUNG	22
6.4 KOSTENPLANUNG	23
6.5 RENTABILITÄTSPLANUNG	32
6.6 LIQUIDITÄTSPLANUNG	37
7. SWOT-ANALYSE (STÄRKEN, SCHWÄCHEN, CHANCEN, RISIKEN)	49
8. MEILENSTEINPLANUNG	51
9. ERFOLGSKENNZAHLEN (KPI)	52

ANLAGEN

LEBENSÄUFE

ARBEITSVERTRÄGE

1. Management Summary

Diese Ausarbeitung beschreibt das Existenzgründungsvorhaben/die Übernahme/die Neuausrichtung eines Zauberer- und Magierunternehmens.

Das Angebot des Zauberers umfasst verschiedene Zaubershow, zum Beispiel Bühnenshow, Close-up Magie und Mentalmagie.

Zielgruppe sind sowohl Privatpersonen (z.B. Zaubershow zu Geburtstagen, Weihnachtsfeiern) als auch Unternehmen, Vereine, Selbstständige, Freiberufler, Dienstleister, Handwerksbetriebe und die öffentliche Verwaltung. 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 Zauberer / Magier herunterladen!](#)