

BUSINESSPLAN

FRISEUR / FRISEURSALON

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.....	9
2.3 KUNDENNUTZEN, ERFOLGSFAKTOREN UND WETTBEWERBSVORTEILE	9
3. UNTERNEHMEN	10
3.1 UNTERNEHMENSFÜHRUNG	10
3.2 MITARBEITER.....	11
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).....	16
4. MARKT UND WETTBEWERB	16
4.1 MARKTANALYSE.....	16
4.2 WETTBEWERBSANALYSE.....	19
5. MARKETINGKONZEPT	21
5.1 VERTRIEBSWEGE	21
5.2 PREISKALKULATION.....	22
5.3 MARKETING-MIX	23
5.3.1 Offline-Marketing.....	24
5.3.2 Online-Marketing.....	25
6. FINANZPLANUNG	26
6.1 KAPITALBEDARFSPLANUNG.....	26
6.2 FINANZIERUNGSPLANUNG	27
6.3 UMSATZPLANUNG.....	29
6.4 KOSTENPLANUNG	30
6.5 RENTABILITÄTSPLANUNG.....	40
6.6 LIQUIDITÄTSPLANUNG.....	45
7. SWOT-ANALYSE (STÄRKEN, SCHWÄCHEN, CHANCEN, RISIKEN)	58
8. MEILENSTEINPLANUNG	60
9. ERFOLGSKENNZAHLEN (KPI)	61

ANLAGEN

LEBENSÄUFE

ARBEITSVERTRÄGE

1. Management Summary

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

Der Friseursalon bietet Damen-, Herren- und Kinderhaarschnitte sowie Tönungen, Färbungen, Haarstyling, Dauerwellen, Haarverlängerung, Haarglättung, Strähnen, Kopfmassagen, Herrenrasuren, Brautfrisuren und einen Kosmetikservice an. Es kommen alle aktuellen Schneidetechniken des Damen- und Herrenfaches zum Einsatz. Zur Abrundung des Angebots stehen Haarpflegeprodukte (z.B. Shampoos, Spülungen und Tönungen) zum Verkauf bereit.

Die Zielgruppe setzt sich prinzipiell aus allen Menschen, allen Alters- und Einkommensklassen und beider Geschlechter im gesamten Zielgebiet zusammen, da der Bedarf für die Leistungen eines Friseurs für fast die gesamte Bevölkerung existiert (ausgenommen z.B. Menschen mit Glatze). Es wird ein Stammkundenanteil von 90% angestrebt. 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 Friseur / Friseursalon herunterladen!](#)