

BUSINESSPLAN

IT-BERATUNG / IT-ENTWICKLUNG

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	10
3.5 RECHTSFORM	11
3.6 VERSICHERUNGEN	12
3.7 STANDORT	13
3.8 CORPORATE IDENTITY (CI)	14
4. MARKT UND WETTBEWERB	15
4.1 MARKTANALYSE	15
4.2 WETTBEWERBSANALYSE	18
5. MARKETINGKONZEPT	20
5.1 VERTRIEBSWEGE	20
5.2 PREISKALKULATION	21
5.3 MARKETING-MIX	22
5.3.1 <i>Offline-Marketing</i>	22
5.3.2 <i>Online-Marketing</i>	23
6. FINANZPLANUNG	24
6.1 KAPITALBEDARFSPLANUNG	24
6.2 FINANZIERUNGSPLANUNG	24
6.3 UMSATZPLANUNG	26
6.4 KOSTENPLANUNG	27
6.5 RENTABILITÄTSPLANUNG	37
6.6 LIQUIDITÄTSPLANUNG	41
7. SWOT-ANALYSE (STÄRKEN, SCHWÄCHEN, CHANCEN, RISIKEN)	53
8. MEILENSTEINPLANUNG	55
9. ERFOLGSKENNZAHLEN (KPI)	56

ANLAGEN

LEBENSÄUFE

ARBEITSVERTRÄGE

1. Management Summary

Diese Ausarbeitung beschreibt das Existenzgründungsvorhaben/die Übernahme/die Neuausrichtung einer IT-Beratung.

Das Angebot der IT-Beratung setzt sich aus den Bereichen Netzwerkmanagement, IT-Support, IT-Sicherheit, IT-Lösungen, Softwareentwicklung und Webentwicklung zusammen.

Zielgruppen der IT-Beratung sind Privatpersonen sowie kleine, mittlere und große Unternehmen aller Branchen. Überwiegend wird mit Nachfrage durch kleinere Unternehmen bis maximal 10 Mitarbeiter ohne eigene IT-Abteilung gerechnet. Es wird der Aufbau von Stammkundschaft 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 IT-Beratung / IT-Entwicklung herunterladen!](#)