BUSINESSPLAN

TÜRKISCHER LADEN

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 ... 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 ... 16

5. MARKETINGKONZEPT ... 18

5.1 VERTRIEBSWEGE ... 18
5.2 PREISKALKULATION ... 18
5.3 MARKETING-MIX ... 19
5.3.1 Offline-Marketing ... 19
5.3.2 Online-Marketing ... 20

6. FINANZPLANUNG ... 21

6.1 KAPITALBEDARFSPLANUNG ... 21
6.2 FINANZIERUNGSPLANUNG ... 22
6.3 UMSATZPLANUNG ... 24
6.4 KOSTENPLANUNG ... 25
6.5 RENTABILITÄTSPLANUNG ... 35
6.6 LIQUIDITÄTSPLANUNG ... 39

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 eines türkischen Ladens.

Das Angebot des türkischen Ladens besteht aus einem ausgewählten Sortiment in den Bereichen Food und Non-Food. Im Bereich Food werden Lebensmittel wie z.B. Obst, Gemüse, Nudeln, Reis, Fisch, Fleisch, Fertiggerichte, Milchprodukte, Gewürze, Soßen, Snacks, Desserts und Süßigkeiten angeboten. Zum Bereich Non-Food zählen z.B. Teller, Schalen, Töpfe, Pfannen, Küchenhelfer, Pflegeartikel und sonstige Haushaltswaren.

Neben der türkischen Bevölkerung im Zielgebiet des Shops richtet sich das Angebot des türkischen Ladens an die wachsende deutsche Anhängerschaft türkischer Lebensmittel. Das wichtigste Einzugsgebiet ist ein Radius von 5 km um den Standort. 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 Türkischer Laden herunterladen!