

# BUSINESSPLAN

---

## ANTI-AGING BEHANDLUNGEN

**NAME, VORNAME**

Straße, Hausnummer

Postleitzahl, Ort

[ihremail@email.de](mailto:ihremail@email.de)

12345/1234567

# INHALTSVERZEICHNIS

---

<b>1. MANAGEMENT SUMMARY</b> .....	<b>3</b>
<b>2. GESCHÄFTSMODELL</b> .....	<b>5</b>
2.1 ANGEBOTSBESCHREIBUNG .....	5
2.2 ZIELGRUPPE .....	8
2.3 KUNDENNUTZEN, ERFOLGSFAKTOREN UND WETTBEWERBSVORTEILE .....	8
<b>3. UNTERNEHMEN</b> .....	<b>9</b>
3.1 UNTERNEHMENSFÜHRUNG .....	9
3.2 MITARBEITER .....	9
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
<b>4. MARKT UND WETTBEWERB</b> .....	<b>15</b>
4.1 MARKTANALYSE .....	15
4.2 WETTBEWERBSANALYSE .....	18
<b>5. MARKETINGKONZEPT</b> .....	<b>20</b>
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
<b>6. FINANZPLANUNG</b> .....	<b>25</b>
6.1 KAPITALBEDARFSPLANUNG .....	25
6.2 FINANZIERUNGSPLANUNG .....	26
6.3 UMSATZPLANUNG .....	27
6.4 KOSTENPLANUNG .....	28
6.5 RENTABILITÄTSPLANUNG .....	38
6.6 LIQUIDITÄTSPLANUNG .....	42
<b>7. SWOT-ANALYSE (STÄRKEN, SCHWÄCHEN, CHANCEN, RISIKEN)</b> .....	<b>54</b>
<b>8. MEILENSTEINPLANUNG</b> .....	<b>56</b>
<b>9. ERFOLGSKENNZAHLEN (KPI)</b> .....	<b>57</b>

## ANLAGEN

LEBENSÄUFE

ARBEITSVERTRÄGE

## 1. Management Summary

Diese Ausarbeitung beschreibt das Existenzgründungsvorhaben/die Übernahme/die Neuausrichtung einer Anti-Aging-Praxis.

Die Anti Aging Praxis bietet Faltenreduktion durch Hyaluronsäure, Botulinumtoxin und Kollagen. Darüber hinaus werden Laserbehandlungen und Peelings durchgeführt. Zur Abrundung des Angebots wird eine Vielzahl an Anti-Aging Kosmetikprodukten angeboten, zum Beispiel Anti-Falten-Cremes, Anti-Aging Nachtcremes und Pflegeprodukte.

Die Dienstleistung richtet sich an Menschen, die nach hochwertigen Methoden zur Verlangsamung der Hautalterung suchen, großen Wert auf die Pflege ihres Äußeren legen und an einem jungen, unverbrauchten Aussehen interessiert sind. Dies sind zu 70% Frauen und zu 30% Männer im Alter zwischen 40 und 80 Jahren. Die Zielgruppe besteht aus Personen mit gehobenem Einkommen. 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 Anti-Aging Behandlungen herunterladen!](#)