

# BUSINESSPLAN

---

## PAINTBALL

**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 .....	7
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 .....	12
3.6 VERSICHERUNGEN .....	12
3.7 STANDORT .....	14
3.8 CORPORATE IDENTITY (CI) .....	15
<b>4. MARKT UND WETTBEWERB</b> .....	<b>15</b>
4.1 MARKTANALYSE .....	15
4.2 WETTBEWERBSANALYSE .....	19
<b>5. MARKETINGKONZEPT</b> .....	<b>21</b>
5.1 VERTRIEBSWEGE .....	21
5.2 PREISKALKULATION .....	21
5.3 MARKETING-MIX .....	23
5.3.1 <i>Offline-Marketing</i> .....	23
5.3.2 <i>Online-Marketing</i> .....	24
<b>6. FINANZPLANUNG</b> .....	<b>25</b>
6.1 KAPITALBEDARFSPLANUNG .....	25
6.2 FINANZIERUNGSPLANUNG .....	25
6.3 UMSATZPLANUNG .....	27
6.4 KOSTENPLANUNG .....	28
6.5 RENTABILITÄTSPLANUNG .....	38
6.6 LIQUIDITÄTSPLANUNG .....	43
<b>7. SWOT-ANALYSE (STÄRKEN, SCHWÄCHEN, CHANCEN, RISIKEN)</b> .....	<b>56</b>
<b>8. MEILENSTEINPLANUNG</b> .....	<b>58</b>
<b>9. ERFOLGSKENNZAHLEN (KPI)</b> .....	<b>59</b>

## ANLAGEN

LEBENSÄUFE

ARBEITSVERTRÄGE

## 1. Management Summary

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

Das Angebot besteht aus einer futuristischen Paintball-Halle. Eine erlebnisorientierte Freizeitgestaltung und Entertainment sind auf der Anlage garantiert. Die Gestaltung der Halle und die gesamte Ausrüstung entsprechen hohen Sicherheitsstandards. Das Konzept wird durch ein gastronomisches Angebot abgerundet.

Die Zielgruppe sind Adrenalin-Junkies und sportbegeisterte junge Erwachsene, vorrangig zwischen 18 und 29 Jahren. Auch Junggesellenabschiede zählen zur Zielgruppe. Paintball ist ein Männersport, sodass lediglich 10% weibliche Kunden erwartet werden. 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 Paintball herunterladen!](#)