

# BUSINESSPLAN

---

## FRANCHISE

**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 .....	6
2.3 KUNDENNUTZEN, ERFOLGSFAKTOREN UND WETTBEWERBSVORTEILE .....	6
<b>3. UNTERNEHMEN</b> .....	<b>8</b>
3.1 UNTERNEHMENSFÜHRUNG .....	8
3.2 MITARBEITER .....	8
3.3 PARTNER .....	8
3.4 GRÜNDUNGSVORAUSSETZUNGEN .....	9
3.5 RECHTSFORM .....	11
3.6 VERSICHERUNGEN .....	11
3.7 STANDORT .....	12
3.8 CORPORATE IDENTITY (CI) .....	14
<b>4. MARKT UND WETTBEWERB</b> .....	<b>14</b>
4.1 MARKTANALYSE .....	14
4.2 WETTBEWERBSANALYSE .....	17
<b>5. MARKETINGKONZEPT</b> .....	<b>19</b>
5.1 VERTRIEBSWEGE .....	19
5.2 PREISKALKULATION .....	20
5.3 MARKETING-MIX .....	20
5.3.1 <i>Offline-Marketing</i> .....	21
5.3.2 <i>Online-Marketing</i> .....	21
<b>6. FINANZPLANUNG</b> .....	<b>22</b>
6.1 KAPITALBEDARFSPLANUNG .....	22
6.2 FINANZIERUNGSPLANUNG .....	23
6.3 UMSATZPLANUNG .....	25
6.4 KOSTENPLANUNG .....	26
6.5 RENTABILITÄTSPLANUNG .....	36
6.6 LIQUIDITÄTSPLANUNG .....	40
<b>7. SWOT-ANALYSE (STÄRKEN, SCHWÄCHEN, CHANCEN, RISIKEN)</b> .....	<b>53</b>
<b>8. MEILENSTEINPLANUNG</b> .....	<b>55</b>
<b>9. ERFOLGSKENNZAHLEN (KPI)</b> .....	<b>56</b>

## ANLAGEN

LEBENSÄUFE

ARBEITSVERTRÄGE

## **1. Management Summary**

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

Das Franchiseunternehmen bietet ein hochwertiges Produkt- und Dienstleistungsangebot. Wichtig sind ein ausgeprägtes fachliches Know-how, eine hohe Beratungskompetenz und ein exzellenter Service.

Die Zielgruppen sind sowohl private Kunden (Kinder, Jugendliche, Erwachsene, Schüler, Studenten, Arbeitnehmer) als auch KMU (kleine, mittlere und große Unternehmen), Handwerker, Dienstleister, Selbstständige, Freiberufler und Vereine. Solide Grundlage des Geschäfts sind Stammgäste. 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 Franchise herunterladen!](#)