

BUSINESSPLAN

FACTORING

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	7
2.3 KUNDENNUTZEN, ERFOLGSFAKTOREN UND WETTBEWERBSVORTEILE	7
3. UNTERNEHMEN	8
3.1 UNTERNEHMENSFÜHRUNG	8
3.2 MITARBEITER	8
3.3 PARTNER	9
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	19
5.3 MARKETING-MIX	19
5.3.1 <i>Offline-Marketing</i>	19
5.3.2 <i>Online-Marketing</i>	20
6. FINANZPLANUNG	21
6.1 KAPITALBEDARFSPLANUNG	21
6.2 FINANZIERUNGSPLANUNG	22
6.3 UMSATZPLANUNG	23
6.4 KOSTENPLANUNG	24
6.5 RENTABILITÄTSPLANUNG	33
6.6 LIQUIDITÄTSPLANUNG	38
7. SWOT-ANALYSE (STÄRKEN, SCHWÄCHEN, CHANCEN, RISIKEN)	50
8. MEILENSTEINPLANUNG	52
9. ERFOLGSKENNZAHLEN (KPI)	53

ANLAGEN

LEBENSÄUFE

ARBEITSVERTRÄGE

1. Management Summary

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

Das Geschäft des Factoringunternehmens umfasst Standard-Factoring, Bulk-Factoring, Fälligkeitsfactoring und Export/Import-Factoring.

Die Zielgruppe umfasst sowohl private Inhaber von Forderungen als auch KMU (kleine, mittlere, große Unternehmen), Selbstständige (z.B. Dienstleister, Handwerker), Freiberufler, Vereine und die öffentliche Verwaltung. Ziel ist der Aufbau von Stammkunden. Zudem lebt das Geschäft durch die permanente Aktivierung von Neukunden. 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 Factoring herunterladen!](#)