

BUSINESSPLAN

TANKSTELLE

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	9
3.3 PARTNER	9
3.4 GRÜNDUNGSVORAUSSETZUNGEN	9
3.5 RECHTSFORM	11
3.6 VERSICHERUNGEN	12
3.7 STANDORT	13
3.8 CORPORATE IDENTITY (CI)	14
4. MARKT UND WETTBEWERB	15
4.1 MARKTANALYSE	15
4.2 WETTBEWERBSANALYSE	18
5. MARKETINGKONZEPT	20
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
6. FINANZPLANUNG	24
6.1 KAPITALBEDARFSPLANUNG	24
6.2 FINANZIERUNGSPLANUNG	25
6.3 UMSATZPLANUNG	27
6.4 KOSTENPLANUNG	28
6.5 RENTABILITÄTSPLANUNG	38
6.6 LIQUIDITÄTSPLANUNG	43
7. SWOT-ANALYSE (STÄRKEN, SCHWÄCHEN, CHANCEN, RISIKEN)	56
8. MEILENSTEINPLANUNG	58
9. ERFOLGSKENNZAHLEN (KPI)	59

ANLAGEN

LEBENSBLÄUFE

ARBEITSVERTRÄGE

1. Management Summary

Diese Ausarbeitung beschreibt das Existenzgründungsvorhaben/die Übernahme/die Neuausrichtung einer Tankstelle.

Das Geschäftskonzept der Tankstelle umfasst die Bereiche Kraftstoffverkauf (Super Plus, Super, Benzin, E10, Diesel, Gas), Tankstellen-Shop, Café und Autowäsche.

Die Zielgruppe der Tankstelle sind Kfz-Halter, Kfz-Händler, Kfz-Werkstätten, Kfz-Vermieter, Taxibetriebe, Fahrdienste, Speditionen und Landwirte. Das Tankstellengeschäft lebt einerseits von einer breiten Basis an Stammkunden, andererseits 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 Tankstelle herunterladen!](#)