

BUSINESSPLAN

MOBILER MASSEUR

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	8
3. UNTERNEHMEN	9
3.1 UNTERNEHMENSFÜHRUNG	9
3.2 MITARBEITER	9
3.3 PARTNER	9
3.4 GRÜNDUNGSVORAUSSETZUNGEN	10
3.5 RECHTSFORM	11
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	18
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	24
6.4 KOSTENPLANUNG	25
6.5 RENTABILITÄTSPLANUNG	34
6.6 LIQUIDITÄTSPLANUNG	38
7. SWOT-ANALYSE (STÄRKEN, SCHWÄCHEN, CHANCEN, RISIKEN)	49
8. MEILENSTEINPLANUNG	51
9. ERFOLGSKENNZAHLEN (KPI)	52

ANLAGEN

LEBENSÄUFE

ARBEITSVERTRÄGE

1. Management Summary

Diese Ausarbeitung beschreibt das Existenzgründungsvorhaben/die Übernahme/die Neuausrichtung eines mobilen Massageunternehmens.

Das Angebot des mobilen Masseurs umfasst klassische Massagen (z.B. Vollmassage, Teilmassage, Fußreflexzonenmassage, Rückenmassage), Wellnessmassagen (z.B. Fangomassage) und medizinische Massagen (z.B. Lymphdrainage, Bindegewebemassage). Alle Leistungen des mobilen Masseurs werden beim jeweiligen Kunden durchgeführt, zum Beispiel zuhause oder am Arbeitsplatz.

Die Zielgruppe des mobilen Masseurs sind Menschen, die mangels Zeit eine Massage am Arbeitsplatz bevorzugen, z.B. Mitarbeiter regionaler Unternehmen (Angestellte, Manager, Führungskräfte), Selbstständige und Mitarbeiter der öffentlichen Verwaltung. Darüber hinaus besteht die Zielgruppe aus Privatkunden, die eine Massage zu Hause bevorzugen oder aufgrund eingeschränkter Mobilität sogar benötigen. 75% Frauen und 25% Männer und tendenziell Besserverdiener umfasst die Zielgruppe. 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 Mobiler Masseur herunterladen!](#)