

# BUSINESSPLAN

---

## KIEFERORTHOPÄDE / KIEFERORTHOPÄDISCHE PRAXIS

**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 .....  | 8         |
| 2.3 KUNDENNUTZEN, ERFOLGSFAKTOREN UND WETTBEWERBSVORTEILE .....     | 8         |
| <b>3. UNTERNEHMEN</b> .....   | <b>9</b>  |
| 3.1 UNTERNEHMENSFÜHRUNG .....                                       | 9         |
| 3.2 MITARBEITER .....   | 10        |
| 3.3 PARTNER .....   | 10        |
| 3.4 GRÜNDUNGSVORAUSSETZUNGEN .....                                  | 10        |
| 3.5 RECHTSFORM .....  | 12        |
| 3.6 VERSICHERUNGEN .....  | 13        |
| 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 .....  | 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> .....                                | 20        |
| 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 .....                                      | 35        |
| 6.6 LIQUIDITÄTSPLANUNG .....  | 39        |
| <b>7. SWOT-ANALYSE (STÄRKEN, SCHWÄCHEN, CHANCEN, RISIKEN)</b> ..... | <b>50</b> |
| <b>8. MEILENSTEINPLANUNG</b> .....                                  | <b>52</b> |
| <b>9. ERFOLGSKENNZAHLEN (KPI)</b> .....                             | <b>53</b> |

## ANLAGEN

LEBENSÄUFE

ARBEITSVERTRÄGE

## **1. Management Summary**

Diese Ausarbeitung beschreibt das Existenzgründungsvorhaben/die Übernahme/die Neuausrichtung einer kieferorthopädischen Praxis.

Das Angebot des Kieferorthopäden umfasst z.B. feste, herausnehmbare und unsichtbare Zahnspangen, Alignerbehandlung, Mundschutz und Kieferchirurgie.

Zielgruppe für die Kieferorthopädie sind Kinder, Jugendliche und Erwachsene mit Zahnfehlstellungen aller Art. Die Zielgruppe befindet sich in einem Umkreis von 15 km um die Praxis. Durch eine erstklassige Qualität, ein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis und überdurchschnittlichen Service entsteht ein hoher Patientennutzen. 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 Kieferorthopäde / Kieferorthopädische Praxis herunterladen!](#)