

# BUSINESSPLAN

---

OSTEOPATH / OSTEOPATHISCHE 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 .....	6
2.3 KUNDENNUTZEN, ERFOLGSFAKTOREN UND WETTBEWERBSVORTEILE .....	7
<b>3. UNTERNEHMEN</b> .....	<b>8</b>
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
<b>4. MARKT UND WETTBEWERB</b> .....	<b>14</b>
4.1 MARKTANALYSE .....	14
4.2 WETTBEWERBSANALYSE .....	16
<b>5. MARKETINGKONZEPT</b> .....	<b>18</b>
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
<b>6. FINANZPLANUNG</b> .....	<b>21</b>
6.1 KAPITALBEDARFSPLANUNG .....	21
6.2 FINANZIERUNGSPLANUNG .....	22
6.3 UMSATZPLANUNG .....	23
6.4 KOSTENPLANUNG .....	24
6.5 RENTABILITÄTSPLANUNG .....	33
6.6 LIQUIDITÄTSPLANUNG .....	37
<b>7. SWOT-ANALYSE (STÄRKEN, SCHWÄCHEN, CHANCEN, RISIKEN)</b> .....	<b>48</b>
<b>8. MEILENSTEINPLANUNG</b> .....	<b>50</b>
<b>9. ERFOLGSKENNZAHLEN (KPI)</b> .....	<b>51</b>

## ANLAGEN

LEBENSÄUFE

ARBEITSVERTRÄGE

## **1. Management Summary**

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

Der Osteopath bietet seinen Patienten das gesamte Spektrum der modernen Osteopathie (parietale Osteopathie, viszerale Osteopathie, craniosacrale Osteopathie) zur Diagnose und Therapie von Funktionsstörungen des Bewegungsapparates und der inneren Organe.

Zielgruppen des Osteopathen sind Kinder, Jugendliche und Erwachsene mit Schmerzen und/oder Bewegungseinschränkungen. Räumlich betrachtet umfasst das Zielgebiet einen Umkreis von 20 km um die Praxis (direkte Zielgruppe). 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 Osteopath / Osteopathische Praxis herunterladen!](#)