

# BUSINESSPLAN

---

## PRIVATSCHULE

**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 .....	7
2.3 KUNDENNUTZEN, ERFOLGSFAKTOREN UND WETTBEWERBSVORTEILE .....	7
<b>3. UNTERNEHMEN</b> .....	<b>8</b>
3.1 UNTERNEHMENSFÜHRUNG .....	8
3.2 MITARBEITER .....	9
3.3 PARTNER .....	9
3.4 GRÜNDUNGSVORAUSSETZUNGEN .....	10
3.5 RECHTSFORM .....	11
3.6 VERSICHERUNGEN .....	12
3.7 STANDORT .....	12
3.8 CORPORATE IDENTITY (CI) .....	14
<b>4. MARKT UND WETTBEWERB</b> .....	<b>14</b>
4.1 MARKTANALYSE .....	14
4.2 WETTBEWERBSANALYSE .....	17
<b>5. MARKETINGKONZEPT</b> .....	<b>19</b>
5.1 VERTRIEBSWEGE .....	19
5.2 PREISKALKULATION .....	19
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 .....	22
6.3 UMSATZPLANUNG .....	24
6.4 KOSTENPLANUNG .....	25
6.5 RENTABILITÄTSPLANUNG .....	36
6.6 LIQUIDITÄTSPLANUNG .....	40
<b>7. SWOT-ANALYSE (STÄRKEN, SCHWÄCHEN, CHANCEN, RISIKEN)</b> .....	<b>53</b>
<b>8. MEILENSTEINPLANUNG</b> .....	<b>55</b>
<b>9. ERFOLGSKENNZAHLEN (KPI)</b> .....	<b>56</b>

## ANLAGEN

LEBENSÄUFE

ARBEITSVERTRÄGE

## **1. Management Summary**

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

Das Angebot der Privatschule umfasst die Bildungswege Hauptschule, Realschule und Gymnasium. Zudem gibt es zahlreiche weitere Bildungsangebote. Die einzelnen Kurse können auch Online in Anspruch genommen werden.

Die Zielgruppe der Privatschule sind Eltern von Kindern ab 10 Jahren, die eine Privatschule für ihr Kind oder Jugendlichen bevorzugen. Vorwiegend sind dies Personen aus den oberen Einkommens- und Gesellschaftsschichten. 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 Privatschule herunterladen!](#)