

# BUSINESSPLAN

---

## AKUPUNKTUR

**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 .....	9
2.3 KUNDENNUTZEN, ERFOLGSFAKTOREN UND WETTBEWERBSVORTEILE .....	9
<b>3. UNTERNEHMEN</b> .....	<b>10</b>
3.1 UNTERNEHMENSFÜHRUNG .....	10
3.2 MITARBEITER .....	11
3.3 PARTNER .....	11
3.4 GRÜNDUNGSVORAUSSETZUNGEN .....	11
3.5 RECHTSFORM .....	13
3.6 VERSICHERUNGEN .....	13
3.7 STANDORT .....	14
3.8 CORPORATE IDENTITY (CI) .....	15
<b>4. MARKT UND WETTBEWERB</b> .....	<b>16</b>
4.1 MARKTANALYSE .....	16
4.2 WETTBEWERBSANALYSE .....	19
<b>5. MARKETINGKONZEPT</b> .....	<b>21</b>
5.1 VERTRIEBSWEGE .....	21
5.2 PREISKALKULATION .....	21
5.3 MARKETING-MIX .....	23
5.3.1 <i>Offline-Marketing</i> .....	23
5.3.2 <i>Online-Marketing</i> .....	23
<b>6. FINANZPLANUNG</b> .....	<b>24</b>
6.1 KAPITALBEDARFSPLANUNG .....	24
6.2 FINANZIERUNGSPLANUNG .....	25
6.3 UMSATZPLANUNG .....	27
6.4 KOSTENPLANUNG .....	28
6.5 RENTABILITÄTSPLANUNG .....	37
6.6 LIQUIDITÄTSPLANUNG .....	42
<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 Akupunkturpraxis.

Das neu gegründete Unternehmen bietet ein hochwertiges Dienstleistungsangebot im Bereich Akupunktur. Darüber hinaus werden weitere Verfahren der alternativen Medizin angeboten. Wichtig sind entsprechendes Know-how und eine exzellente technische Ausstattung. Das Angebot wird abgerundet durch Vorträge, Kurse und Workshops zum Thema Akupunktur und Naturheilkunde.

Die Zielgruppe gliedert sich in Patienten, die in den alternativen Behandlungs- und Therapiemöglichkeiten der Akupunktur und Naturmedizin eine Alternative bzw. einen Ersatz zur Schulmedizin sehen und in Patienten, die Homöopathie vor allem als sinnvolle Ergänzung zur Schulmedizin betrachten. Die Dienstleistung richtet sich an Kinder, Jugendliche und Erwachsene in einem Radius 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 Akupunktur herunterladen!](#)