

# BUSINESSPLAN

---

BERUFS- UND SCHUTZKLEIDUNGSHANDEL

**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 .....	6
<b>3. UNTERNEHMEN</b> .....	<b>8</b>
3.1 UNTERNEHMENSFÜHRUNG .....	8
3.2 MITARBEITER .....	8
3.3 PARTNER .....	8
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 .....	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> .....	21
5.3.2 <i>Online-Marketing</i> .....	21
<b>6. FINANZPLANUNG</b> .....	<b>23</b>
6.1 KAPITALBEDARFSPLANUNG .....	23
6.2 FINANZIERUNGSPLANUNG .....	23
6.3 UMSATZPLANUNG .....	25
6.4 KOSTENPLANUNG .....	26
6.5 RENTABILITÄTSPLANUNG .....	35
6.6 LIQUIDITÄTSPLANUNG .....	40
<b>7. SWOT-ANALYSE (STÄRKEN, SCHWÄCHEN, CHANCEN, RISIKEN)</b> .....	<b>52</b>
<b>8. MEILENSTEINPLANUNG</b> .....	<b>54</b>
<b>9. ERFOLGSKENNZAHLEN (KPI)</b> .....	<b>55</b>

## ANLAGEN

LEBENSÄUFE

ARBEITSVERTRÄGE

## 1. Management Summary

Diese Ausarbeitung beschreibt das Existenzgründungsvorhaben/die Übernahme/die Neuausrichtung eines Berufs- und Schutzkleidungshandels.

Der Berufs- und Schutzkleidungshandel bietet ein breites Angebot an topaktueller Berufs- und Schutzkleidung, z.B. Jacken, Westen, Hosen, Shorts, Overalls, Warnschutzkleidung, Handschuhe, Regenkleidung, Winterkleidung, Schuhe und Accessoires.

Die Zielgruppe des Berufs- und Schutzkleidungshandels sind sämtliche körperlich arbeitende Arbeitnehmer aller Berufe sowie kleine, mittlere und große Unternehmen des gewerblichen Bereichs. Das Geschäft lebt einerseits von Stammkunden. Andererseits sind gerade Laufkunden (Passanten), die Spontankäufe tätigen, ebenfalls eine wichtige Zielgruppe für den Berufs- und Schutzkleidungshandel. 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 Berufs- und Schutzkleidungshandel herunterladen!](#)