

# BUSINESSPLAN

---

## LIEFERSERVICE

**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 .....	11
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 .....	19
5.3 MARKETING-MIX .....	19
5.3.1 <i>Offline-Marketing</i> .....	20
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 .....	24
6.4 KOSTENPLANUNG .....	25
6.5 RENTABILITÄTSPLANUNG .....	35
6.6 LIQUIDITÄTSPLANUNG .....	39
<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 Lieferservices.

Das Angebot des Lieferservices besteht vor allem aus verschiedenen Pizzen, es wird aber auch sowie ein breites Programm an Pasta, Geflügel-, Schwein-, Rind- und Fischgerichten angeboten. Auf der Speisekarte sind Vor-, Haupt- und Nachspeisen zu finden. Abgerundet wird das Angebot durch Softdrinks und alkoholische Getränke.

Die Zielgruppe des Lieferservices gliedert sich in private Kundschaft (z.B. Singles, Paare, Familien) und gewerbliche Kunden (z.B. Verwaltungen, Handwerksbetriebe, Dienstleister, Ärzte, Selbstständige, Freiberufler und Großunternehmen). Ziel ist der Aufbau von Stammkundschaft. 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 Lieferservice herunterladen!](#)