

# BUSINESSPLAN

---

## MARKTHÄNDLER

**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>7</b>
3.1 UNTERNEHMENSFÜHRUNG .....	7
3.2 MITARBEITER .....	8
3.3 PARTNER .....	8
3.4 GRÜNDUNGSVORAUSSETZUNGEN .....	8
3.5 RECHTSFORM .....	10
3.6 VERSICHERUNGEN .....	10
3.7 STANDORT .....	11
3.8 CORPORATE IDENTITY (CI) .....	13
<b>4. MARKT UND WETTBEWERB</b> .....	<b>13</b>
4.1 MARKTANALYSE .....	13
4.2 WETTBEWERBSANALYSE .....	15
<b>5. MARKETINGKONZEPT</b> .....	<b>17</b>
5.1 VERTRIEBSWEGE .....	17
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 .....	24
6.4 KOSTENPLANUNG .....	25
6.5 RENTABILITÄTSPLANUNG .....	35
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 als Markthändler.

Das Angebot des Markthändlers umfasst z.B. Frischmilch, Obst, Gemüse, Salate, Kräuter, Eier, Brotwaren, Marmelade, Honig, Wurst, Käse und Schnittblumen. Dabei werden sowohl eigens produzierte, als auch zugekaufte Produkte angeboten. Bei vielen Produkten handelt es sich um Bio-Produkte.

Die Zielgruppe sind Endverbraucher tierischer oder pflanzlicher Lebensmittel, die lokal und transparent produzierte Produkte aus artgerechter Tierhaltung und kontrolliertem Anbau bevorzugen. Das Geschäft lebt stark von Stammkunden, zudem werden permanent Neukunden akquiriert. 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 Markthändler herunterladen!](#)