

BUSINESSPLAN

NAHRUNGSERGÄNZUNGSMITTEL SHOP

NAME, VORNAME

Straße, Hausnummer

Postleitzahl, Ort

ihremail@email.de

12345/1234567

INHALTSVERZEICHNIS

1. MANAGEMENT SUMMARY	3
2. GESCHÄFTSMODELL	5
2.1 ANGEBOTSBESCHREIBUNG	5
2.2 ZIELGRUPPE	7
2.3 KUNDENNUTZEN, ERFOLGSFAKTOREN UND WETTBEWERBSVORTEILE	8
3. UNTERNEHMEN	9
3.1 UNTERNEHMENSFÜHRUNG	9
3.2 MITARBEITER	9
3.3 PARTNER	10
3.4 GRÜNDUNGSVORAUSSETZUNGEN	10
3.5 RECHTSFORM	11
3.6 VERSICHERUNGEN	12
3.7 STANDORT	13
3.8 CORPORATE IDENTITY (CI)	14
4. MARKT UND WETTBEWERB	15
4.1 MARKTANALYSE	15
4.2 WETTBEWERBSANALYSE	17
5. MARKETINGKONZEPT	19
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>	22
6. FINANZPLANUNG	24
6.1 KAPITALBEDARFSPLANUNG	24
6.2 FINANZIERUNGSPLANUNG	24
6.3 UMSATZPLANUNG	26
6.4 KOSTENPLANUNG	26
6.5 RENTABILITÄTSPLANUNG	37
6.6 LIQUIDITÄTSPLANUNG	41
7. SWOT-ANALYSE (STÄRKEN, SCHWÄCHEN, CHANCEN, RISIKEN)	54
8. MEILENSTEINPLANUNG	56
9. ERFOLGSKENNZAHLEN (KPI)	57

ANLAGEN

LEBENSÄUFE

ARBEITSVERTRÄGE

1. Management Summary

Diese Ausarbeitung beschreibt das Existenzgründungsvorhaben/die Übernahme/die Neuausrichtung eines Nahrungsergänzungsmittel Shops.

Das Angebot des Nahrungsergänzungsmittel Shops umfasst ein breites Angebot an Nahrungsergänzungsmitteln in den Segmenten Vitamine, Mineralstoffe, Eiweiß, Immunsystem, Schlaf, Gelenke, Hautpflege, Gedächtnis, Herz, Darm, Cholesterin, Entgiftung und Vitalität.

Die Zielgruppe des Nahrungsergänzungsmittel Shops besteht aus Menschen mit gesundheitlichen Beschwerden, Menschen mit Mangelerscheinungen in Bezug auf bestimmte Vitamine und Mineralien und Sportlern. Darüber hinaus zählen generell alle Menschen, die an der Optimierung Ihrer Ernährung interessiert sind, zur Zielgruppe. Tendenziell umfasst die Zielgruppe Senioren. Ebenfalls sind die Zielkunden tendenziell Besserverdiener mit höherer Bildung. Das Geschäft lebt einerseits von Stammkunden, allerdings sind auch Laufkunden (Passanten) überlebensnotwendig. 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 Nahrungsergänzungsmittel Shop herunterladen!](#)