

# BUSINESSPLAN

---

## SMOOTHIE BAR

**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 .....	7
<b>3. UNTERNEHMEN</b> .....	<b>8</b>
3.1 UNTERNEHMENSFÜHRUNG .....	8
3.2 MITARBEITER .....	8
3.3 PARTNER .....	9
3.4 GRÜNDUNGSVORAUSSETZUNGEN .....	9
3.5 RECHTSFORM .....	11
3.6 VERSICHERUNGEN .....	11
3.7 STANDORT .....	12
3.8 CORPORATE IDENTITY (CI) .....	14
<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 .....	34
6.6 LIQUIDITÄTSPLANUNG .....	39
<b>7. SWOT-ANALYSE (STÄRKEN, SCHWÄCHEN, CHANCEN, RISIKEN)</b> .....	<b>51</b>
<b>8. MEILENSTEINPLANUNG</b> .....	<b>53</b>
<b>9. ERFOLGSKENNZAHLEN (KPI)</b> .....	<b>54</b>

## ANLAGEN

LEBENS-LÄUFE

ARBEITSVERTRÄGE

## 1. Management Summary

Diese Ausarbeitung beschreibt das Existenzgründungsvorhaben/die Übernahme/die Neuausrichtung einer Smoothie Bar.

Das Angebot besteht aus einem breiten Angebot an Smoothies. Diese werden aus Früchten (z.B. Erdbeeren, Himbeeren, Bananen, Äpfeln, Mangos, Pfirsichen), Gemüse (z.B. Gurke, Spinat) und Gewürzen (z.B. Pfefferminze, Petersilie) hergestellt. Darüber hinaus werden weitere nicht-alkoholische Cocktails, Milchshakes und Molke Drinks angeboten. Kalte und warme Snacks (z.B. belegte Brötchen, Brezeln, Sandwiches, Salate) runden das Angebot ab. Bei der Auswahl der Speisen wird besonderer Wert auf gesunde Produkte gelegt, die perfekt zum Smoothie Angebot passen.

Die Zielgruppe der Smoothie Bar ist aus 70% weiblicher Kundschaft und 30% Männern zusammengesetzt. Das Angebot richtet sich an Kinder, Jugendliche, Erwachsene, Paare und Familien, die Wert auf gesunde Ernährung legen. Die meisten Gäste der Smoothie Bar sind zwischen 12 und 49 Jahre alt. 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 Smoothie Bar herunterladen!](#)