BUSINESSPLAN

VERSICHERUNGSBERATER / VERSICHERUNGSAGENTUR

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 7

3. UNTERNEHMEN 8

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) 13

4. MARKT UND WETTBEWERB 14

4.1 MARKTANALYSE 14
4.2 WETTBEWERBSANALYSE 18

5. MARKETINGKONZEPT 20

5.1 VERTRIEBSWEGE 20
5.2 PREISKALKULATION 21
5.3 MARKETING-MIX 21
5.3.1 Offline-Marketing 21
5.3.2 Online-Marketing 22

6. FINANZPLANUNG 23

6.1 KAPITALBEDARFSPLANUNG 23
6.2 FINANZIERUNGSPLANUNG 24
6.3 UMSATZPLANUNG 25
6.4 KOSTENPLANUNG 26
6.5 RENTABILITÄTSPLANUNG 35
6.6 LIQUIDITÄTSPLANUNG 40

7. SWOT-ANALYSE (STÄRKEN, SCHWÄCHEN, CHANCEN, RISIKEN) 52

8. MEILENSTEINPLANUNG 54

9. ERFOLGSKENNZAHLEN (KPI) 55

ANLAGEN

LEBENSLÄUFE

ARBEITSVERTRÄGE

1. Management Summary

Diese Ausarbeitung beschreibt das Existenzgründungsvorhaben/die Übernahme/die Neuausrichtung einer Versicherungsberatung.

Das Unternehmen bietet ein hochwertiges Dienstleistungsangebot im Bereich Versicherungsberatung. Wichtig sind entsprechendes Know-how und eine exzellente Beratungskompetenz.

Die Zielgruppen des Versicherungsberaters sind Privatpersonen mit Beratungs- und Abschlussbedarf im Versicherungsbereich. 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 Versicherungsberater / Versicherungsagentur herunterladen!