Businessplan

Schuhfachhandel

Firmenname

Name
Straße, Hausnummer
PLZ, Ort
Telefonnummer
Faxnummer
E-Mail-Adresse
Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Schuhfachhandel

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung	3
Lebenslauf des Gründers	4
Standort	5
Rechtsform	6
Leistungsangebot	6
Zielgruppe	6
Stärken / Schwächen	7
Marktumfeld	8 – 9
Mitbewerberanalyse	10
Umsatzplanung	11
Personalplanung	12
Kostenplanung	13
Investitionsplanung	14
Liquiditätsplanung	15
Rentabilitätsplanung	16
Finanzierungsplanung	17
Marketing	18
Rechtliche Voraussetzung	19
Risikoanalyse	19
Ziele und Visionen	19
Zeitplan	20

Zusammenfassung

Ich werde mich mit einem Schuhfachhandel selbständig machen. Er wird in (Hier bitte Ihren Standort angeben) ein Ladengeschäft eröffnen. Der Standort liegt sehr günstig da… Erklären Sie hier ganz kurz (!), warum dieser Standort besonders für die Eröffnung eines Schuhfachhandels geeignet ist.

Das Leistungsangebot umfasst den stationären Handel von Schuhen in den Segmenten Modische Damenschuhe, Herrenschuhe klassisch, Herrenschuhe sportiv, Kinderschuhe, Wander-Schuhe/-Stiefel, bequeme Damenschuhe und Sportschuhe sowie zugehörige Pflegeprodukte (bitte entsprechen ergänzen oder wegstreichen). Ich verfüge über hohen Sachverstand und Erfahrung, um innovative Ideen der Schuhbranche werbewirksam und für sein Geschäft verkaufsfördernd umzusetzen.

Regional beschränkt sich die Zielgruppe auf den Umkreis von ca. 15 Kilometern um den Standort. Zusätzlich wird die Zielgruppe erweitert, indem bestimmte Artikel auch über Internet angeboten werden.

In der Schuhbranche sind ca. 4.250 Unternehmen tätig und erwirtschaften einen Durchschnittsumsatz von 1,7 Mio. Euro, allerdings können je nach Sortiment und Standort des Geschäfts deutlich höhere Umsätze erzielt werden *(Quelle: VR Gründungskonzept GK 010)*

Die Lage des Geschäfts ist in einer stark frequentierten Innenstadt mit hoher Passanten Frequenz und guten Parkmöglichkeiten (bitte anpassen falls notwendig).

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen von (Ihr Name) gegründet. Der Gründer wird selbst einen Großteil der erforderlichen Öffnungszeiten in dem Geschäft arbeiten.
Der Existenzgründer wird zumindest in der Startphase ohne zusätzliches Personal auskommen. Fachlich geschultes Personal wird erst bei steigenden Umsätzen je nach Bedarf stundenweise eingestellt. Der Gründer verfügt aus seiner bisherigen Tätigkeit über zahlreiche Kontakte zu potentiellen Mitarbeitern, welche auch Teilzeit arbeiten möchten.

Im Gründungsjahr ist ein Umsatz in Höhe von 141.000 Euro geplant. Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf ca. 215.000 Euro an und bleibt dann etwa konstant bei ca. 252.000 Euro ab dem dritten Jahr. Um diesen Umsatz zu erreichen werde ich in den ersten 3 Jahren fast komplett auf Urlaub verzichten, da es besonders in der Startphase wichtig ist, durch die ständige Präsenz einen festen Kundenstamm zu gewinnen.

Der Businessplan sieht Anfangsinvestitionen in Höhe von 22.000 € vor. Hiervon sind alleine für die Ladenausstattung 20.000 € eingeplant.

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen von (Ihr Name) gegründet. Ich verfüge über weitreichende Erfahrung und Sachkenntnis im Einzelhandelssektor im Bereich Mode/ Schuhe.

Der Kapitalbedarf der Existenzgründung beträgt (tragen Sie hier Ihren Kapitalbedarf ein, den Sie im Finanzplan errechnet haben) und wird folgendermaßen gedeckt:

- Eigenkapital: Höhe der Eigenmittel
- Fremdkapital: Höhe der aufgenommenen Darlehen

Der Start des Unternehmens erfolgt am (tragen Sie hier das geplante Startdatum ein)