

Businessplan

Alleinunterhalter/ Entertainer

Firmenname

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Alleinunterhalter/Entertainer

Inhaltsverzeichnis

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

Zusammenfassung

Ich werde mich als Alleinunterhalter selbstständig machen. Alleinunterhalter ist keine geschützte Berufsbezeichnung. Als moderner Alleinunterhalter bringe ich Gesellschaften von 200 Gästen und mehr in Stimmung und halte sie bei guter Laune. Dabei musiziere ich nicht nur, sondern lockere mein Programm durch witzige Sprüche und Anekdoten auf. Ich moderiere meine Show dabei selbst.

Nicht nur die technischen Möglichkeiten haben sich in den vergangenen Jahren deutlich verbessert, die allgemeinen Erwartungen haben unter den Alleinunterhaltern für eine Auswahl gesorgt. Untalentierte Alleinunterhalter gehören praktisch der Vergangenheit an. Der moderne Alleinunterhalter ist in der Lage eine Hochzeitsgesellschaft von 200 Gästen und mehr in Stimmung zu bringen und bei guter Laune zu halten. Alleinunterhalter musizieren nicht nur, sondern bringen durchaus auch witzige Sprüche und Anekdoten mit. Mit solchen Einlagen lockern sie jede eingefrorene Stimmung auf und sorgen so für einen gelungenen Abend. Unter den Alleinunterhaltern befinden sich immer mehr Talente der jüngeren Generation. Viele dieser Künstler sind weit unter 40 Jahren.

Die Beliebtheit eines Alleinunterhalters hängt sehr stark mit seinen angebotenen Leistungen zusammen und vor allem mit der Wahl des Repertoires, sowie des technischen Equipments. Entertainer müssen immer sehr darauf bedacht sein, dass sie für jede Altersgruppe die passende Show bieten können. Das ist das Geheimnis eines erfolgreichen Alleinunterhalters. Angebot und Nachfrage halten sich zwar in Waage, doch die besseren Entertainer sind immer die, die einen vollen Terminkalender haben.

Aufgrund hervorragender Kontakte zu Zielgruppe werde ich bereits ab dem ersten Monat Aufträge generieren können. Neukunden werden vor allem durch ein intensives Networking sowie regelmäßiges Telefonmarketing gewonnen.

Ich werde zumindest in der Startphase ohne zusätzliches Personal auskommen. Sollte es im weiteren Verlauf notwendig sein, Personal zu beschäftigen, dann werde ich dieses möglichst über externe Mitarbeiter regeln.

Im ersten Jahr wird ein Umsatz in Höhe 27.500 Euro geplant, welcher im zweiten Jahr auf 64.000 Euro ansteigen soll und dann ab dem dritten Jahr etwa konstant bei ca. 72.000 Euro liegen soll.

Die Investitionen des Unternehmens beziehen sich in erster Linie auf die technische Ausstattung als Alleinunterhalter. Zusätzlich wird ein PC und Drucker benötigt.

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen von (Ihr Name) gegründet.

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 ist am (tragen Sie hier das geplante Startdatum ein)