

Businessplan

Marketinganalyse Unternehmen

Firmenname

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Marketinganalyse Unternehmen

Inhaltsverzeichnis

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

Zusammenfassung

Ich werde mich mit einem Marketinganalyse-Unternehmen selbstständig machen. Marketinganalyse fällt in den Bereich der Unternehmensberatung. Die Marketinganalyse dient dazu, die IST-Situation eines Unternehmens und seiner Produkte bzw. Leistungen zu analysieren um dem Unternehmen Verbesserungspotentiale aufzuzeigen und Entscheidungsgrundlagen für die Zukunft zu geben. Ich führe aufgrund von Geschäftsdaten und Gesprächen Analysen durch, erarbeite Vorschläge, erstelle Präsentationen und gebe Handlungsempfehlungen.

Mehr und mehr Unternehmen vertrauen bei Problemen eher erfahrenen externen Beratern. Häufig verfügen diese Betriebe nicht über entsprechend qualifizierte Mitarbeiter, so dass diese Leistung von außen erbracht werden muss. Die meisten Unternehmen wissen aus Erfahrung, dass nur mit der besten Lösung Kosten eingespart, Verfahren optimiert und höhere Gewinne realisiert werden.

Es gibt verschiedene Förderprogramme auf Bundes- oder Landesebene, um Existenzgründer sowie Kleine und Mittelständige Unternehmen durch einen Zuschuss für Beratung zu unterstützen. Marketinganalysen fallen in einen Teil dieser Förderprogramme hinein. Ziel dieser Förderprogramme ist es, die Erfolgsaussichten, die Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit sowie die Beschäftigungs- und die Anpassungsfähigkeit von KMU zu erhöhen oder wiederherzustellen und Arbeitsplätze zu sichern. Aktuelle Förderprogramme sind unter www.foerderdatenbank.de zu finden.

Aufgrund hervorragender Kontakte zu Zielgruppe werde ich sehr schnell Aufträge generieren können. Neukunden werden vor allem durch ein intensives Networking sowie regelmäßiges Telefonmarketing gewonnen.

Bei der Kostenplanung wurde vor allem darauf geachtet, den Finanzbedarf so gering wie möglich zu halten. Größte Position sind die Fremdleistungen. Diese sind mit 25 % des Umsatzes kalkuliert. Zu diesen Fremdleistungen gehört Erhebung von relevanten Marktdaten.

Die Investitionen sind relativ gering, da das Unternehmen zur Erbringung der Dienstleistungen keine teuren Maschinen benötigt. Es ist lediglich ein repräsentativer Büroarbeitsplatz auszustatten.

Ich werde zumindest in der Startphase ohne zusätzliches Personal auskommen. Zusätzliches Personal wird erst je nach Bedarf eingestellt. Es wird zusätzlich versucht, den Personalbedarf durch externe Mitarbeiter zu decken.

Im ersten Jahr wird ein Umsatz in Höhe von 100.000 Euro geplant, welcher im zweiten Jahr auf 244.000 Euro ansteigen und dann ab dem dritten Jahr bei ca. 324.000 Euro liegen soll.

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen von (Ihr Name) gegründet. Ich verfüge über weitreichende Erfahrung im Bereich Marketinganalysen.

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)