

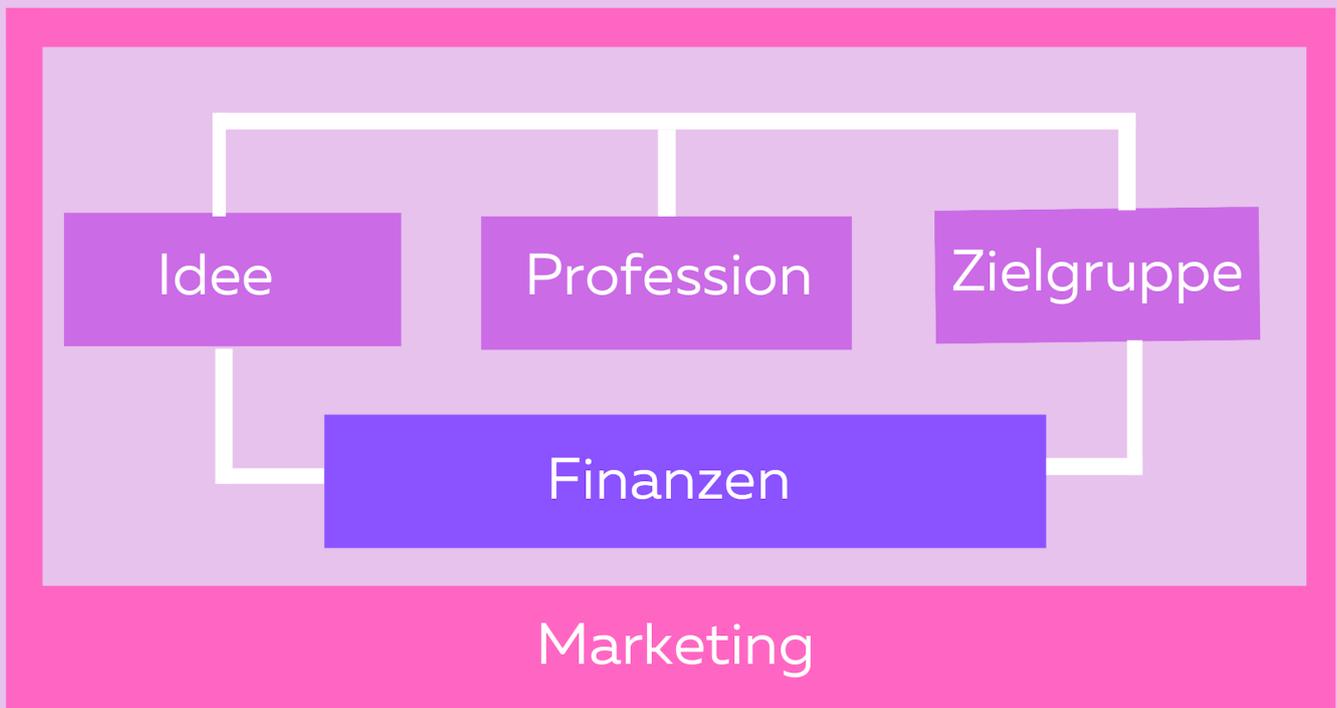


hey cornelia

BUSINESS IDEEN
BEWEGEN

PLANE DEINEN BUSINESSPLAN

Plane vor dem Schreiben gründlich, das hilft dir, die Vision deines Unternehmens zu klären, Herausforderungen zu identifizieren und Strategien zu entwickeln.



Rechtsform

Markt

Standort

Konkurrenz

Was

Warum

Wozu

BUSINESSPLAN GLIEDERUNG



1. Deckblatt

Das ist das erste, was deine Leserin/ dein Leser sieht!

Ansprechendes Design

Überschrift "BUSINESSPLAN", Name, Firmenlogo (wenn vorhanden), Kontaktdaten, Datum

2. Zusammenfassung/ Executive Summary

Das ist der Auftakt! Überzeuge damit deinen Leser. Schreibe kurz und prägnant.

Verfasse aus allen Kapiteln eine Zusammenfassung. **Das Best off.** Neue Worte finden, vermeide "copy & paste". Beantworte Fragen, bevor sie entstehen.

3. Inhaltsverzeichnis

Das Inhaltsverzeichnis ist ein Überblick der Struktur/ des Inhalts deines Businessplans. Es enthält sämtliche Kapitel zusammen mit den entsprechenden Seitenzahlen.

4. Geschäftsidee

Beschreibe deine Geschäftsidee. Welches Problem löst du? Gibt es diese Idee schon auf dem Markt? Was machst du anders? Was ist dein Alleinstellungsmerkmal?

Beschreibe dein Vorhaben so detailliert wie möglich. Was ist deine Vision und dein Ziel?

5. Gründungsprofil

Was bringst du mit, um dein Business zum Erfolg zu bringen?

Ausbildung, Studium, Promotion, Weiterbildungen usw.. Bedenke, dass

du als deine eigene Chefin für alles zuständig bist: Buchhaltung,

Steuer, Marketing, Akquise, usw.. Was kannst du davon selbst

übernehmen und was gliederst du eventuell aus?



6. Zielgruppenanalyse

Wer ist dein Kunde? Welches Problem hast du identifiziert? Wie kannst du es lösen? Was machst du anders als deine Konkurrenz? Warum kauft dein Kunde bei dir? Stelle dir deinen Lieblingskunden vor und beschreibe ihn. Welche Erleichterung, welches Gefühl möchte dein Kunde erhalten?

7. Markt + Brancheneinschätzung

Analysiere deine Konkurrenz. Welches Angebot bietet deine Konkurrenz? Was schätzen oder missfällt Kunden an dem Angebot deiner Mitstreiter? Recherchiere nach Statistiken / Brancheneinträgen / Marktanalysen. Untermauere damit dein Vorhaben. Vergesse nicht die Quellen anzugeben. Betrachte sorgfältig die Branchenentwicklung vor und nach der Pandemie. Hat sie für dein Business eine Relevanz?

8. Marketing- und Vertriebsstrategie

Wie machst du dein Produkt/ deine Dienstleistung bekannt? Was ist dein Alleinstellungsmerkmal? Wie hoch ist das Budget für Marketing? Erarbeite einen Zeit- und Maßnahmenplan für das erste Geschäftsjahr.

9. Standortanalyse

Wo kaufen deine Kunden am liebsten ein? Online oder im Geschäft? Wo siehst du einen erfolgversprechenden Markt? Wie sind die Standortbedingungen, z.B. Lage, Verkehrsanbindung,...? Was schätzen deine Kunden an deiner Standortwahl? Welchen Vorteil sehen deine Kunden?

10. Rechtsform und Firmierung

Welche Rechtsform wählst du?
Welche Faktoren sind zu beachten?
Wie heißt dein Unternehmen?



11. Finanzen

Kalkuliere dein Angebot. Erstelle eine solide Annahme von deinen Einnahmen. Bedenke, dass du dich erst am Markt etablieren musst. Welche Kosten kommen auf dich zu? Fixkosten / variable Kosten / Finanzamt
Das lässt sich gut in einer Tabelle darstellen. Damit dein Leser das gut nachvollziehen kann, erkläre die Tabelle noch einmal in Prosa.

12. Anlagen

Lebenslauf
Zeugnisse
Urkunden
Vertragsentwürfe
Flyer
Visitenkarten

