

Business Plan

für Selbstständige

Inhalt

Zusammenfassung (Executive Summary)	Seite 3
Deine Geschäftsidee	Seite 3
Dein Unternehmen	Seite 3
Marktanalyse	Seite 4
Konkurrenz- & Branchenanalyse	Seite 4
Angebot & Zusatzprodukte	Seite 4
Betriebsorganisation	Seite 5
Marketing & Vertrieb	Seite 5
Risikoabsicherung	Seite 5
Finanzplan	Seite 6

Zusammenfassung (Executive Summary)

Die Zusammenfassung ist wichtig, wenn Du Geldmittel benötigst oder Meinungen zu Deinem Vorhaben einholen möchtest. In der Zusammenfassung sollen alle entscheidenden Informationen zusammengefasst werden. Sie soll Interesse zum Weiterlesen wecken. Folgende Themen müssen behandelt werden und der Umfang sollte zwei Seiten nicht übersteigen. Optimal ist eine Seite.

- Geschäftsidee
- Zielkund:innen / Nutzen & Mehrwert
- Markt
- Team
- Finanzen

Deine Geschäftsidee

Beschreibe kurz Deine Geschäftsidee (Schwerpunkte, Spezialisierung, Einzelunternehmen oder GmbH, etc.).

Was ist das Problem?

Was wird benötigt?

Was gibt es noch nicht?

Wie sieht Dein Lösungsansatz aus?

Was sind die „Knackpunkte“ dabei? (Leistungsangebot, Kund:innengewinnung, Markt, Voraussetzungen, etc.)

Was macht Dein Unternehmen einzigartig?

Dein Unternehmen

- Firmenname
- Geplantes Gründungsdatum
- Standort
- Geplante Rechtsform (meist Einzelunternehmen)

Marktanalyse

Potentielle Kund:innen/Zielgruppe(n) (wen willst Du mit dem Angebot ansprechen?)

Zu erwartendes Kund:innenvolumen (erwartete Entwicklung)

Schwerpunkt der gewünschten Betriebszeiten (morgens, mittags, abends, etc.)

Konkurrenz- & Branchenanalyse

Analyse der Mitbewerber:innen (Unternehmen im Umkreis und deren Leistungsangebot)

Preisgestaltung & Entwicklung der Branche/Deines Angebots in den nächsten 12 Monaten

Kommunikationsmaßnahmen der Konkurrenz (Social Media, Homepage, etc.)

Aktuelle Trends (Was wird diskutiert? Erwartungen der Kund:innen?)

Aus welchem Bereich kommen Deine potentiellen Kund:innen?

Angebot & Zusatzprodukte

Genauere Beschreibung Deiner Dienstleistungen und Produkte (Konzepte, Herstellung, Ressourcen, Zusatzangebote, Produkte)

Wodurch unterscheidet sich Dein Leistungsangebot von dem Deiner Mitbewerber:innen?

Wo liegt der Kund:innennutzen? Was macht Dich einzigartig?

Betriebsorganisation

Wie sollen die einzelnen Aufgabenbereiche organisiert werden? (z.B. Administration, Vertrieb, Planung, Verrechnung, Buchhaltung, Marketing)

Welche Hilfsmittel sind dafür erforderlich (Geräte, Fuhrpark, Angestellte, Assistenz, etc.)

Wie viele Räume benötigst Du für Dein Angebot?

Welche behördlichen Auflagen sind dabei zu erfüllen bzw. zu berücksichtigen?

Welche Grundausstattung in den Büroräumlichkeiten wird benötigt? (z.B. Möbel, Schreibtisch, Tablet/PC, andere Geräte, etc.)

Marketing & Vertrieb

Unternehmensphilosophie und Leitbild (Corporate Design, Logo, Slogan)

Was unterscheidet Dein Unternehmen von Mitbewerber:innen?

Wie planst Du Deinen Unternehmensstart? (z.B. Tag der offenen Tür, Pressemitteilung, Facebook-Gewinnspiel)

Wie planst Du Deinen Marktauftritt & Deine Positionierung?

Risikoabsicherung

Abschluss von Versicherungen (Haftpflicht, Berufsausfall)

Finanzplan

Investitionsplanung - Auflistung der benötigten Investitionen (Ausstattung, Geräte, Technik, Produktionsmittel, ...)

Laufende Kostenplanung - Auflistung der monatlich anfallenden Kosten (Betriebskosten & Miete, Bürobedarf, Versicherung, Steuerberatung, SVA Abgaben, etc.)

Ertragsplanung - welche Erträge werden für die ersten 2 Jahre geplant / wie schätzt Du das Wachstum der Kund:innen ein?

Ergebnisplanung - Gegenüberstellung der Erträge und Kosten pro Monat (inkl. Abschreibungen der Investitionen)

Finanzierungsbedarf - welche Kosten können nicht selbst übernommen werden?

Wer stellt die erforderlichen Geldmittel zur Verfügung (Fremdfinanzierung)?

Ab wann läuft das Unternehmen rentabel? (Break Even Point)