Business Plan

**Projektname**

Name(n) der Gründer\*innen

Datum

[1. Executive Summary](#_3x3w6d4bl1gw) 1

[2. Geschäftsidee](#_4k8i4rh9kjxe) 1

[3. Markt-Analyse](#_mponstombyr1) 1

[4. Wettbewerbsanalyse](#_nhc7emkcsal) 2

[5. Ziele](#_7dwn2nqlk2j2) 2

[6. Strategie](#_lwm9zsbqshpe) 2

[7. Marketing und Vertrieb](#_tqymkmz012gs) 2

[8. Unternehmensorganisation](#_xthchsa97l1c) 3

[9. Risikoanalyse](#_y6hm79ad9qpv) 3

[10. Finanzen](#_dg93jpunmr4x) 3

[Anhang](#_nm493khgf5z1) 3

# 1. Executive Summary

Unter diesem Punkt fasst ihr kurz die wichtigsten Punkte zu eurem Unternehmen zusammen. Den Executive Summary schreibt ihr am besten als letztes, wenn ihr mit allen Punkten eures Business Plans bereits bestens vertraut seid.

* Wer seid ihr?
* Was ist eure Geschäftsidee?
* Welche Ziele wollt ihr damit erreichen?
* Wie ist die Marktlage?
* Wer ist die Zielgruppe?
* Wie sieht grob umrissen eure Finanzplanung aus?

# 2. Geschäftsidee

Beschreibt hier eure Geschäftsidee. So ausführlich wie nötig, so kurz und auf den Punkt wie möglich. Überzeugt eure Leser\*innen mit Fakten und Argumenten.

* Wie lautet eure Geschäftsidee (Produkt, Service, Innovation)?
* An wen richtet sich eure Idee?
* Was ist das Alleinstellungsmerkmal (USP )eurer Idee?
* Welches Problem löst ihr mit eurer Idee für eure Kund\*innen? Warum sollten sie euer Produkt/eure Dienstleistung kaufen?
* Welche Ziele habt ihr euch gesetzt (Qualitätsziele, Serviceziele, Wachstumsziele)? Wie wollt ihr sie erreichen?

# 3. Markt-Analyse

Zeigt, dass ihr einen guten Überblick über euren Zielmarkt besitzt und beschreibt, welche Herausforderungen euch beim Markteintritt erwarten.

* Beschreibt die aktuelle Marktsituation mit aktuellen Zahlen, Studien und Statistiken.
* Definiert ausführlich eure Zielgruppe nach Alter, Geschlecht, Einkommen und anderen wichtigen Faktoren.
* Wie groß schätzt ihr den Markt für eure Idee ein?
* Welche aktuellen Trends und Entwicklungen gibt es auf dem Markt und wie schätzt ihr diese in Zukunft ein?
* Wie schätzt ihr das Wachstum des Zielmarktes ein?
* Welche Hürden müsst ihr beim Markteintritt überwinden?

# 4. Wettbewerbsanalyse

Ihr seid mit eurer Idee meist nicht alleine auf dem Markt. Führt eure größten Konkurrent\*innen auf und wie erklärt, wie ihr sie in Schach halten wollt.

* Wer sind eure großen und kleinen Wettbewerber\*innen? Denkt dabei nicht nur an direkte Wettbewerber\*innen mit demselben Produkt, sondern auch an indirekte Konkurrent\*innen, die euren Markt auf andere Art bedienen.
* Was sind eure Stärken im Vergleich zur Konkurrenz? Was sind deren Schwächen im Vergleich zu euch?
* Wie steht ihr preislich im Vergleich zum Wettbewerb da?

# 5. Ziele

Umreißt die kurz-, mittel- und langfristigen Ziele, die ihr euch für euer Vorhaben gesteckt habt. Damit zeigt ihr, dass ihr planen könnt.

* Beschreibt die Mission, die ihr euch gesetzt habt. Was möchtet ihr für eure Kund\*innen tun?
* Nennt spezifische Ziele, die ihr kurz- und mittelfristig erreichen wollt.
* Zählt die wichtigsten Meilensteine für die Zukunft eures Unternehmens auf und gebt an, wann ihr sie erreichen wollt.

# 6. Strategie

Eure Ziele habt ihr bereits dargelegt. Nun beschreibt ihr, wie ihr sie erreichen wollt.

* Welche grundsätzliche Strategie wollt ihr eurem Unternehmen fahren? Setzt ihr eher auf Qualität, auf einen niedrigen Preis oder wollt ihr eine ganz bestimmte Nische bedienen?
* Wie wollt ihr euer Alleinstellungsmerkmal zu eurem Erfolg nutzen?

# 7. Marketing und Vertrieb

Wenn niemand von euch und eurer Idee weiß, könnt ihr auch nichts verkaufen. Daher solltet ihr von Anfang an mitdenken, wie ihr auf euer Produkt oder eure Dienstleistung aufmerksam machen wollt.

* Welche Marketingkanäle wollt ihr nutzen? Zum Beispiel Website, Social Media, Flyer etc.
* Plant ihr bereits konkrete Marketingaktionen?
* Welche Kosten veranschlagt ihr für euer Marketing?
* Über welche Kanäle wollt ihr euer Produkt/eure Dienstleistung verkaufen? Zum Beispiel Onlineshop, eigenes Ladengeschäft, stationärer Handel etc.

# 8. Unternehmensorganisation

Hier behandelt ihr, wie euer Unternehmen aufgebaut ist und wer daran beteiligt ist. Auch rechtliche Aspekte wie die Rechtsform eures Unternehmens spielen hier eine Rolle.

* Welche Rechtsform hat euer Unternehmen?
* Wer sind die Eigentümer\*innen/Gesellschafter\*innen/Manager\*innen eures Unternehmens?
* Wie viele Angestellte soll euer Unternehmen haben? Welche Positionen sollen besetzt werden? Stellt einen Personalplan auf, wenn ihr bereits könnt.
* Wie wollt ihr eure Produktion organisieren?

# 9. Risikoanalyse

Jeder Anfang ist stets mit einem gewissen Risiko verbunden. Schreibt hier, welche Risiken euch erwarten könnten. Und welche Chancen.

* Welche Probleme könnten nach dem Marktstart auftreten? Zum Beispiel fehlende Kunden, zu starke Konkurrenz, fehlendes Personal etc.

# 10. Finanzen

Ohne eine realistische Finanzplanung wird euer Unternehmen nicht lange durchhalten. Dieser Abschnitt ist zudem wichtig für potenzielle Investoren, da sie so euren Finanzbedarf gut einschätzen können. Am besten errechnet ihr euren Bedarf für die nächsten 12-24 Monate

* Erstellt einen Umsatzplan. Also mit welchen Umsätzen ihr in Zukunft rechnet.
* Erstellt einen Kostenplan. Dieser enthält nicht nur eure Betriebskosten, sondern auch private Ausgaben und Gründungskosten.
* Errechnet euren Kapitalbedarf. Also wie viel Geld ihr für den erfolgreichen Start eures Business benötigt.
* Erstellt einen Liquiditätsplan. Damit seht ihr, wie viel Geld in den nächsten Monaten zur Verfügung stehen wird.

# Anhang

Hier könnt ihr Zeugnisse, Statistiken und andere wichtige Dokumente ergänzen.