

2009

Businessplan

Direktvertrieb/ Networking

Name
Adresse
Telefonnummer
Faxnummer
E-Mail



Inhaltsverzeichnis

1	Summary	3
2	Leistungsbezeichnung	5
2.1	Leistungsangebot	5
2.2	Zielgruppe	5
2.3	Vorteile und Nutzen für den Kunden	6
2.4	Wettbewerberanalyse/ Abgrenzung gegenüber Konkurrenz	6
2.5	Gesetzliche Auflagen.....	8
2.6	Schutz der Idee	8
3	Markt / Konkurrenz	9
3.1	Geplantes Marktvolumen/Umsatz (Lokaler Markt)	9
3.2	Angaben zum Gesamtvolumen des Marktes	9
3.3	Wachstumsraten des Marktes	11
3.4	Zukunftsaussichten des Marktes und der Branche	14
3.5	Innovationsvorsprung gegenüber der Konkurrenz	15
3.6	Standort des Unternehmens und seiner Kunden	16
3.7	Grundlagen der Marktanalyse und Wachstumsprognosen.....	17
4	Management	18
4.1	Verantwortungsbereich im Unternehmen.....	18
4.2	Anteil am Unternehmen	18
4.3	Eigene Qualifikation.....	18
4.4	Motiv für die Unternehmensgründung.....	19
5	Mitarbeiter	20
5.1	Personalbestand in den ersten Jahren nach der Gründung	20
5.2	Qualifikation / Anforderungsprofil der Mitarbeiter	20
5.3	Mitarbeiter finden.....	20
6	Marketing	21
6.1	Leistungsstrategie	21
6.2	Preisstrategie	21
6.3	Vertriebsstrategie	21
6.4	Kommunikationsstrategie	21
7	Rechtsform / Organisation	23
7.1	Rechtsform und Firma	23
7.2	Organisation	23
8	Chancen / Risiken	24
8.1	Welche Risiken bestehen?	24
8.2	Wie soll diesen Risiken begegnet werden?.....	24
8.3	Welche außergewöhnlichen Chancen bestehen in welchen Bereichen?	25
9	Finanzierung	26
10	Lebenslauf der Gründerperson	27

Fordern Sie noch heute die **Fördermittel** und **Unterstützung** an, die Ihnen zustehen!

Wir ermitteln Ihren Bedarf und begleiten Sie bei Ihrem „Start“ und Ihrem „Wachstum“.



schnell – einfach – kompetent – günstig!
Garantiert auch in Ihrer Nähe!

www.indaro.de/berater

Erstgespräch: **kostenlos** - Vorgründungsberatung: **Förderung bis zu 100%** - Coaching: **Förderung bis zu 90%**

1 Summary

Die Unternehmensgründerperson Frau/Herr (**Ihr Name**) beabsichtigt im (**Ihre lokale Region**) den Aufbau eines Unternehmens mit dem Kerngeschäftsfeld „Direktvertrieb/Network-Marketing“.

Network-Marketing wird von Prof. Dr. Michael M. Zacharias in seiner im Juni 2005 veröffentlichten Studie mit dem Titel „Network-Marketing in Deutschland 2005“ als eine besonders dynamische jedoch seriöse Form des Direktvertriebs beschrieben.

„Network-Marketing ist der Verkauf/die Vermittlung von Konsumgütern und Dienstleistungen durch Vertriebsrepräsentanten direkt an den Endverbraucher verbunden mit der Möglichkeit des Aufbaus einer eigenen Vertriebsorganisation, d.h. das Einkommen des einzelnen Vertriebsrepräsentanten ist abhängig von seinem eigenen Verkaufs-/Vermittlungsvolumen und demjenigen der von ihm angeworbenen Vertriebsrepräsentanten.“ (Zacharias, M., Network-Marketing in Deutschland 2005, S.6)

Die Gründerperson wird mit ausgewählten Herstellern Vertriebsvereinbarungen treffen um auf zwei Wegen Umsätze zu erzielen.

1. Weg: Der direkte Vertrieb der Produkte
2. Weg: Die Akquise weiterer Vertriebspartner zum Aufbau der eigenen Vertriebsorganisation

Das Produktportfolio fokussiert sich zunächst nach eingehender Analyse einzelner Branchen, Unternehmen sowie der persönlichen Situation der Gründerperson (**Ihre bevorzugte Branche eintragen**).

Das Unternehmen wird vom Home-Office aus geführt. Alle anfallenden Aufgaben (vornehmlich Vertriebsaufgaben) werden von der Gründerperson selbst ausgeführt. Unterstützende Aufgaben im Bereich Planung/Rechnungswesen/Steuern werden durch einen Steuerberater sowie sonstige externe Berater abgedeckt. Dabei werden auf Investitionen zunächst weitgehendst verzichtet und bereits verfügbare Mittel eingesetzt (PKW, EDV, Mobiltelefon).

Zielgruppe der Aktivitäten sind Privatpersonen (Haushalte) aus dem Umfeld der Gründerperson sowie Unternehmen im regionalen Umfeld der Gründerperson, die Bedarf an den jeweiligen Produkten haben bzw. selbst Vertriebspartner werden möchten.

Fordern Sie noch heute die **Fördermittel** und **Unterstützung** an, die Ihnen zustehen!

Wir ermitteln Ihren Bedarf und begleiten Sie bei Ihrem „Start“ und Ihrem „Wachstum“.



schnell – einfach – kompetent – günstig!
Garantiert auch in Ihrer Nähe!

www.indaro.de/berater

Erstgespräch: **kostenlos** - Vorgründungsberatung: **Förderung bis zu 100%** - Coaching: **Förderung bis zu 90%**

Der regionale Zielmarkt wird (**Ihr lokaler Markt**) ausgehend vom Wohnsitz der Gründerperson in (**Ihr Wohnort mit geplante[m] Expansionsradius**) sein. Mit steigendem Geschäftsvolumen soll das Gebiet sukzessive erweitert werden.

Folgende Vorteile bietet der Direktvertrieb und somit die Gründerperson ihren Kunden, die zum Kauf der angebotenen Produkte bewegen sollen:

- Spezielles Einkaufserlebnis bei fachkundiger und individueller Beratung
- Der Kunde testet selbst, ob ihm das Produkt gefällt oder nicht
- Bequemes Einkaufen ohne weite Wege: Die Beraterin kommt zum Kunden nach Hause
- Oft besteht ein Vertrauensverhältnis zwischen Beraterin und Kunden
- Optimale Kundenbetreuung und außerordentliche Garantieleistungen
- Flexibles Reagieren auf Kundenwünsche und -bedürfnisse
- Kein Zeitverlust und Stress durch Anfahrt und Parkplatzsuche

Kenntnisse über den Zielmarkt und seine relevanten Prozesse, Dienstleistungen, Marktteilnehmer sowie Kontakte zu Netzwerkpartnern, potenziellen Kunden, Entscheidern und Meinungsbildnern im relevanten Marktumfeld sind aufgrund starker regionaler Verwurzelung vorhanden.

Fordern Sie noch heute die **Fördermittel** und **Unterstützung** an, die Ihnen zustehen!

Wir ermitteln Ihren Bedarf und begleiten Sie bei Ihrem „Start“ und Ihrem „Wachstum“.



schnell – einfach – kompetent – günstig!
Garantiert auch in Ihrer Nähe!

www.indaro.de/berater

Erstgespräch: **kostenlos** - Vorgründungsberatung: **Förderung bis zu 100%** - Coaching: **Förderung bis zu 90%**



Intensive
Vorgründungs-
beratungen und
professionelles Coaching
werden bis **zu 100%**
gefördert und erhöhen
nachweislich den Erfolg
Ihres zukünftigen
Unternehmens!

„90% der Existenzgründer, die eine Beratung in Anspruch genommen haben, überleben die ersten 5 Jahre.“ (Quelle: Creditreform und KfW)

Werden auch Sie erfolgreich mit Fördermitteln und professioneller Unterstützung!

Seit vielen Jahren verhilft die indaro Advisors GmbH bundesweit Existenzgründern und jungen Unternehmen vor allem zu:

- Fördermitteln
- Fremdkapital
- Geschäftsideen
- realistischen Businessplanungen
- Tragfähigkeitsbescheinigungen
- Kunden- und Auslastungswachstum
- ertragreichen Kooperationen und
- effektivem Controlling

Unsere erfahrenen, topqualifizierten Berater sind gelistet und zertifiziert bei anerkannten Institutionen wie der KfW, dem Bundesministerium für Wirtschaft, dem RKW, der IHK, HWK, der Bundesagentur für Arbeit und vielen anderen.

Fordern Sie noch heute Ihr **kostenloses Erstgespräch** mit einem kompetenten Gründungsberater in Ihrer Nähe an.

www.indaro.de/berater

Unsere Philosophie: Jeder Mensch und jede Organisation verfügt über alle Ressourcen, Potenziale und Möglichkeiten, um seine gewünschten Visionen zu verwirklichen!

