

2009

# Businessplan

Vertrieb von Finanzdienstleistungen

Name  
Adresse  
Telefonnummer  
Faxnummer  
E-Mail



# Inhaltsverzeichnis

<b>1</b>	<b>Summary</b> .....	<b>3</b>
<b>2</b>	<b>Leistungsbezeichnung</b> .....	<b>4</b>
2.1	Leistungsangebot .....	4
2.2	Zielgruppe .....	5
2.3	Vorteile und Nutzen für den Kunden .....	5
2.4	Wettbewerberanalyse/ Abgrenzung gegenüber Konkurrenz .....	5
2.5	Gesetzliche Auflagen.....	7
2.6	Schutz der Idee .....	7
<b>3</b>	<b>Markt / Konkurrenz</b> .....	<b>8</b>
3.1	Geplantes Marktvolumen/Umsatz (Lokaler Markt) .....	8
3.2	Angaben zum Gesamtvolumen des Marktes .....	8
3.3	Wachstumsraten des Marktes .....	10
3.4	Zukunftsaussichten des Marktes und der Branche .....	13
3.5	Innovationsvorsprung gegenüber der Konkurrenz .....	14
3.6	Standort des Unternehmens und seiner Kunden .....	15
<b>4</b>	<b>Management</b> .....	<b>16</b>
4.1	Verantwortungsbereich im Unternehmen.....	16
4.2	Anteil am Unternehmen .....	16
4.3	Eigene Qualifikation.....	16
4.4	Motiv für die Unternehmensgründung.....	16
<b>5</b>	<b>Mitarbeiter</b> .....	<b>17</b>
5.1	Personalbestand in den ersten Jahren nach der Gründung .....	17
5.2	Qualifikation / Anforderungsprofil der Mitarbeiter .....	17
5.3	Mitarbeiter finden.....	17
<b>6</b>	<b>Marketing</b> .....	<b>18</b>
6.1	Leistungsstrategie .....	18
6.2	Preisstrategie .....	18
6.3	Vertriebsstrategie .....	18
6.4	Kommunikationsstrategie .....	19
<b>7</b>	<b>Rechtsform / Organisation</b> .....	<b>20</b>
7.1	Rechtsform und Firma .....	20
7.2	Organisation .....	20
<b>8</b>	<b>Chancen / Risiken</b> .....	<b>21</b>
8.1	Welche Risiken bestehen? .....	21
8.2	Wie soll diesen Risiken begegnet werden?.....	21
8.3	Welche außergewöhnlichen Chancen bestehen in welchen Bereichen? ....	22
<b>9</b>	<b>Finanzierung</b> .....	<b>23</b>
<b>10</b>	<b>Lebenslauf der Gründerperson</b> .....	<b>24</b>

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](http://www.indaro.de/berater)

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

# 1 Summary

Die Unternehmensgründerperson (**Ihr Name**) beabsichtigt in (**Ihre lokale Region**) den Aufbau eines Unternehmens mit dem Kerngeschäftsfeldern Vertrieb von Finanzdienstleistungsprodukten via Direktvertrieb bzw. Network-Marketing.

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

Weg 1: Der direkte Vertrieb der Produkte

Weg 2: Die Akquise weiterer Partner zum Aufbau der eigenen Vertriebsorganisation

Das Produktportfolio fokussiert sich zunächst nach eingehender Analyse einzelner Branchen auf den Bereich Finanzdienstleistungsprodukte. Die Aufnahme weiterer geschäftsfeldverwandter Bereiche ist zukünftig nicht ausgeschlossen.

Das Unternehmen wird vom Home-Office in (**Ihr Wohnsitz**) aus geführt. Alle anfallenden Aufgaben (vornehmlich Vertriebsaufgaben) werden von der Gründerperson selbst ausgeführt. Unterstützende Aufgaben im Bereich Planung/Rechnungswesen/Steuern werden durch externe Berater abgedeckt. Dabei wird auf Startinvestitionen verzichtet und bereits verfügbare Mittel eingesetzt (**PKW, EDV, Mobiltelefon**).

Zielgruppe der Aktivitäten sind Privatpersonen (Haushalte) sowie Unternehmen aus dem regionalen Umfeld der Gründerperson, die Bedarf an den jeweiligen Produkten haben bzw. selbst Vertriebspartner gewinnen möchten bzw. werden möchten. Der regionale Zielmarkt wird (**Ihr Zielmarkt**) ausgehend vom Wohnsitz der Gründerperson iesein. 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 Kaufserlebnis bei fachkundiger und individueller Beratung
- Leistungserbringung beim Kunden vor Ort („Heimvorteil“)
- Persönliches Vertrauensverhältnis zwischen Berater und Kunden
- Flexibles Reagieren auf Kundenwünsche und -bedürfnisse
- Kein Zeit- und Kostenaufwand 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 intensiver Vorbereitung sowie 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](http://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](http://www.indaro.de/berater)

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

