

2009

Businessplan

VIP - Limousinenservice

Name
Adresse
Telefonnummer
Faxnummer
E-Mail



Inhaltsverzeichnis

| | | |
|-----------|---|-----------|
| 1 | Summary | 4 |
| 2 | Leistungsbezeichnung | 6 |
| 2.1 | Leistungsangebot | 6 |
| 2.2 | Zielgruppen | 6 |
| 2.3 | Vorteile und Nutzen für den Kunden | 6 |
| 2.4 | Wettbewerberanalyse / Vorteile und Abgrenzung gegenüber Konkurrenz | 7 |
| 2.5 | Gesetzliche Auflagen..... | 7 |
| 2.6 | Schutz der Idee | 7 |
| 3 | Markt / Konkurrenz | 8 |
| 3.1 | Geplantes Marktvolumen/Umsatz (Lokaler Markt) | 8 |
| 3.2 | Angaben zum Gesamtvolumen des Marktes | 8 |
| 3.3 | Wachstumsraten der relevanten Märkte | 9 |
| 3.4 | Grundlagen der Wachstumsprognosen | 9 |
| 3.5 | Zukunftsaussichten des Marktes und der Branche | 9 |
| 3.6 | Standort des Unternehmens und seiner Kunden | 9 |
| 4 | Erläuterungen zum Finanzplan | 11 |
| 4.1 | Rentabilitätsplan | 11 |
| 4.2 | Liquiditätsplan | 12 |
| 5 | Management | 13 |
| 5.1 | Verantwortungsbereich im Unternehmen..... | 13 |
| 5.2 | Anteil am Unternehmen | 13 |
| 5.3 | Eigene Qualifikation..... | 13 |
| 5.4 | Motiv für die Unternehmensgründung..... | 13 |
| 6 | Mitarbeiter | 15 |
| 6.1 | Personalbestand in den ersten Jahren nach der Gründung | 15 |
| 6.2 | Qualifikation / Anforderungsprofil der Mitarbeiter | 15 |
| 6.3 | Mitarbeiter finden | 15 |
| 7 | Marketing | 16 |
| 7.1 | Leistungsstrategie | 16 |
| 7.2 | Preisstrategie | 16 |
| 7.3 | Vertriebsstrategie | 16 |
| 7.4 | Kommunikationsstrategie | 17 |
| 8 | Handlungsempfehlungen | 18 |
| 8.1 | Organisation des zu gründenden Unternehmens..... | 18 |
| 8.2 | Rechnungswesen | 18 |
| 8.3 | Vorschläge zu Marketingmaßnahmen in der ersten Gründungsphase..... | 18 |
| 8.4 | Potenzielle Kooperationspartner | 18 |
| 9 | Rechtsform / Organisation | 19 |
| 9.1 | Rechtsform und Firma | 19 |
| 10 | Risiken | 20 |
| 10.1 | Welche Risiken bestehen? | 20 |
| 10.2 | Wie soll diesen Risiken begegnet werden?..... | 20 |
| 11 | Finanzierung | 22 |

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%

| | | |
|------|---|-----------|
| 11.1 | Kapitalbedarf | 22 |
| 12 | Lebenslauf der Gründerperson | 23 |



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 VIP-Limousinenservice. Im Wesentlichen besteht das Kerngeschäft darin, den Kunden folgende Transportleistungen zur Verfügung zu stellen:

- Fernfahrten (über 200 km)
- Flughafentransfer z.B. (Ffm. City – Flughafen)
- Chauffieren von und zu Events (Messe / Konzert / Theater / Sitzungen etc.)
- Chauffieren im Rahmen privater Anlässe (Geburtstag/Stadtrundfahrten)
- Hochzeitservice
- Sonstiges (Kurzfahrten, etc.)

Die Unternehmensgründerperson beabsichtigt, seinen Kunden ein einmaliges Transporterlebnis zu bieten, bei dem der umfassende Service am Kunden im Vordergrund steht. So wird das Fahrzeug mit modernster Technik (Flachbildschirme, drahtloses Internet, etc.) und größtmöglichem Komfort ausgestattet sein (Bordbar, tagesaktuelle Zeitungen, Stereoanlage, etc.). Entsprechend zielt der Unternehmensgründer mit seinem Angebot auf das bislang wenig besetzte Luxussegment innerhalb der Transportbranche.

Zielgruppen der Aktivitäten sind hauptsächlich Privat- und Geschäftsleute, die ein unvergessliches Transporterlebnis wünschen oder auch im Taxi nicht auf das notwendige Rüstzeug für Ihren Beruf bzw. den gewohnten Luxus verzichten möchten. Ebenso zählen Hochzeitspaare, Konzert- oder Theaterbesucher, die den besonderen Anlass mit einem ebenso besonderen Transportmittel würdigen möchten, zur Zielgruppe des Unternehmens. Außerdem richtet sich das Angebot auf Touristen im **Rhein-Main-Gebiet**, die sich etwas Spezielles leisten möchten.

Der regionale Zielmarkt wird (**Ihr lokaler Markt**) ausgehend vom Wohnsitz der/des Gründerin/Gründers in (**Ihr Wohnort mit geplantem Expansionsradius**) sein. Mit steigendem Geschäftsvolumen soll das Gebiet sukzessive erweitert werden.

Folgende Vorteile sollen den Kunden zu einer Inanspruchnahme der bereitgestellten Dienstleistungen bewegen:

- Angebot auf qualitativ höchstem Niveau
- Proaktives Eingehen auf individuelle Kundenwünsche
- Hohe Motivation und starke Beziehung mit dem Auftraggeber
- Verfügbarkeit rund um die Uhr

Das Unternehmen wird von zu Hause aus geführt. Alle anfallenden Aufgaben werden von der Gründerperson selbst ausgeführt. Unterstützende Aufgaben im Bereich Rechnungswesen/Steuern werden durch einen Steuerberater abgedeckt.

Leseprobe Businessplan

Seite 4 von 24

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%

Kenntnisse über den Zielmarkt und seine relevanten Prozesse, Dienstleistungen, Marktteilnehmer sowie Kontakte zu Netzwerkpartnern, potenziellen Kunden und Entscheidern in den relevanten Marktumfeldern sind **aufgrund langjähriger Berufstätigkeit im Zielmarkt sowie intensiver Recherche im Vorfeld der Gründung 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!

