

2009

Businessplan

Markthändler
Beispiel Textilien

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	5
2.4	Wettbewerberanalyse/ Vorteile und Abgrenzung gegenüber Konkurrenz	6
2.5	Gesetzliche Auflagen.....	6
2.6	Schutz der Idee	6
3	Markt / Konkurrenz	7
3.1	Geplantes Marktvolumen/Umsatz (Lokaler Markt)	7
3.2	Angaben zum Gesamtvolumen des Marktes	7
3.3	Grundlagen der Wachstumsprognosen	11
3.4	Standort des Unternehmens und seiner Kunden	11
4	Management	13
4.1	Verantwortungsbereich im Unternehmen.....	13
4.2	Anteil am Unternehmen	13
4.3	Eigene Qualifikation	13
4.4	Motiv für die Unternehmensgründung	13
5	Mitarbeiter	14
5.1	Personalbestand in den ersten Jahren nach der Gründung	14
5.2	Qualifikation / Anforderungsprofil der Mitarbeiter	14
5.3	Mitarbeiter finden	14
6	Marketing	15
6.1	Leistungsstrategie	15
6.2	Preisstrategie	15
6.3	Vertriebsstrategie	15
6.4	Kommunikationsstrategie	16
7	Rechtsform / Organisation	17
7.1	Rechtsform und Firma	17
7.2	Organisation	17
8	Chancen / Risiken	18
8.1	Welche Risiken bestehen?	18
8.2	Wie soll diesen Risiken begegnet werden?.....	18
8.3	Welche außergewöhnlichen Chancen bestehen in welchen Bereichen?	18
9	Finanzierung	19
9.1	Kapitalbedarf	19
10	Lebenslauf der Gründerperson	20

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 (**Ihr Name**) beabsichtigt den Aufbau eines Unternehmens mit dem Kerngeschäftsfeld „Markthändler **Textilien**“. Im Wesentlichen besteht das Kerngeschäft darin den Kundengruppen auf Wochenmärkten das zu vertreibende Sortiment zum Kauf anzubieten.

Das Sortiment umfasst im Einzelnen die folgenden Produktgruppen:

- Damenoberbekleidung
- Herrenoberbekleidung

von Markenherstellern aus dem gehobenen Qualitätsniveau.

Angesprochen werden insbesondere Privatpersonen, welche grundsätzlich Ihre Konsumbedürfnisse gerne durch Besuche auf Wochenmärkten und anderen öffentlichen Verkaufsveranstaltungen befriedigen sowie Personen mit gesteigertem Bedarf an moderner, qualitativ hochwertiger Bekleidung. Darüber hinaus betreibt die Gründerperson gegenüber potenziellen Wettbewerbern grundsätzlich eine Niedrigpreisstrategie, um dem Kaufmotiv „günstiger Preis bei ansprechender Qualität“ Rechnung zu tragen. Der Nutzen für den Kunden liegt im Wesentlichen darin, dass er seinen Bedarf an relevanten Produkten – auch aus dem nicht-textilen Bereich – durch den Besuch eines einkaufserlebnisorientierten „Wochenmarkt“ unter Berücksichtigung von entsprechender Beratung und persönlichem Kundenservice einfach, schnell und verhältnismäßig kostengünstig decken kann.

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen vom Home-Office aus geführt. Die Produkte sollen im Vergleich zum relevanten Wettbewerb eher niedrigpreisig direkt vom Marktstand aus vertrieben werden. Alle anfallenden Aufgaben werden zunächst von der Gründerperson selbst ausgeführt. Unterstützende Aufgaben im Bereich Buchführung werden durch einen externen Dienstleister abgedeckt. Dabei wird das Maß an Investitionen zunächst relativ niedrig gehalten und - soweit möglich - bereits verfügbare Mittel eingesetzt (**PKW, EDV, Mobiltelefon**). **Notwendige Mittel für eine Warenerstausstattung sowie notwendiges Anlagevermögen sind vorhanden.**

Der Zielmarkt wird grundsätzlich der Großraum (**Ihr Zielmarkt**) (Aktivitätsradius von ca. **50 km** rund um **XXX**) sein. Mit steigendem Geschäftsvolumen wird eine sukzessive Erweiterung des Zielmarkts nicht ausgeschlossen.

Folgende Vorteile sollen die Zielgruppen zur Inanspruchnahme der Dienstleistung bewegen:

- Qualitativ ansprechende **Markenware** zu niedrigen Preisen
- Einfache Kaufprozesse => Ersparnis an Zeit und Mühen
- Übersichtliches aber ständig aktualisiertes Sortiment
- Vertrauen durch persönliche Kauf- und Produktberatung
- Zugang zu weiteren Gütergruppen (insbesondere **Lebensmitteln**)

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, Lieferanten sowie Kontakte zu Netzwerkpartnern, potenziellen Kunden, Entscheidern und Meinungsbildnern im relevanten Marktumfeld sind aufgrund **eigener praktischer Erfahrung** 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!

