

Businessplan Ernährungsberatung

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung	3
Lebenslauf des Gründers	4
Rechtsform	5
Standort	5
Leistungsangebot	6
Zielgruppe	6
Stärken / Schwächen	7
Marktumfeld	8
Mitbewerberanalyse	9
Umsatzplanung	10
Kostenplanung	11
Investitionsplanung	12
Liquiditätsplanung	13
Rentabilitätsplanung	14
Finanzierungsplanung	15
Marketing	16
Vertrieb	17
Rechtliche Voraussetzung	18
Risikoanalyse	18
Ziele und Visionen	18
Zeitplan	19

Zusammenfassung

Ich werde mich als Ernährungsberater selbstständig machen. Die Existenzgründung als Ernährungsberater erfordert keine speziellen rechtlichen Voraussetzungen, da für diese Tätigkeit keine besondere Berufsausbildung nötig ist.

Insgesamt sind 58% der Männer und 41% der Frauen in Deutschland übergewichtig. In den letzten Jahren ist der Anteil der übergewichtigen Menschen zwar gestiegen, andererseits ist das Gesundheitsbewusstsein vieler Menschen auch gestiegen. Der Grund zum Abnehmen ist neben der Gesundheit auch immer öfter der Gedanke an Schönheitsideale. Schlanke Menschen haben es in unserer Gesellschaft sowohl beruflich als auch privat einfacher als Dicke Menschen.

Das Leistungsangebot besteht in Hilfestellung zum Abnehmen für Übergewichtige in Kleingruppen von bis zu 8 Teilnehmern. Es werden wöchentliche Treffen in Gruppen abgehalten. Die Mindestkursdauer beträgt 3 Monate. Hierfür werden den Kursteilnehmern Kursgebühren berechnet. Als Zusätzliche Einnahmequelle werden Nahrungsergänzungsprodukte an die Kursteilnehmer verkauft.

Zielgruppe sind Übergewichtige, die den Willen haben, abzunehmen. Geografisch liegt die Zielgruppe im Umkreis von 50 Kilometern um den Sitz des Unternehmens. Es werden auch spezielle Kurse für verschiedene Teilgruppen, wie z.B. Frauen, Männer, Senioren, Jugendliche und Berufstätige angeboten.

Bereits im ersten Jahr ist ein Umsatz von ca. 24.500 Euro geplant. Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf 65.000 Euro Umsatz und im dritten Jahr sind 97.500 Euro Umsatz geplant. Den Umsätzen liegen folgende Annahmen zugrunde:

1. Der Preis für die Kursteilnehmer beträgt 39,00 Euro brutto pro Monat.
2. Zu den Umsätzen aus Kursgebühren werden zusätzliche Umsätze aus dem Verkauf von Nahrungsergänzungsprodukten generiert. Diese wurden mit 70 % des Umsatzes aus Kursgebühren kalkuliert.

Langfristig sollen die meisten Kunden über Empfehlungen gewonnen werden. Ein weiterer wichtiger Vertriebsweg sind „Multiplikatoren“ (Ärzte, Apotheken, etc.). Der schnellste und direkteste Weg des persönlichen Kontakts ist das Telefon. Ich werde mich also bei sämtlichen potentiellen Multiplikatoren telefonisch und auch persönlich vorstellen. An diesen Orten sollen auch Werbematerialien ausgelegt werden.

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen von (Ihr Name) gegründet. Als Unternehmensstandort wird (tragen Sie hier bitte die Adresse ein) gewählt. Die Gründung erfolgt vom Home-Office aus. Auf diese Weise wird der Kapitalbedarf der Existenzgründung gering gehalten.

Der Kapitalbedarf der Existenzgründung beträgt (tragen Sie hier Ihren Kapitalbedarf ein, den Sie im Kapitel Kapitalbedarfsplanung errechnet haben) und wird folgendermaßen gedeckt:

- Eigenkapital: Höhe der Eigenmittel
- Fremdkapital: Höhe der aufgenommenen Darlehen
- Förderung: z.B. Arbeitsamt

Der Start des Unternehmens ist am (tragen Sie hier das geplante Startdatum ein)