

Businessplan

Kosmetikstudio

Firmenname

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail Adresse

Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Kosmetikstudio

Inhaltsverzeichnis

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

Zusammenfassung

Ich werde mich mit einem Kosmetikstudio selbstständig machen. Der Beruf „Kosmetiker/in“ mittlerweile ein Ausbildungsberuf mit dreijähriger dualer Ausbildung. Für die Gründung eines Kosmetikstudios sind keine besonderen Genehmigungen erforderlich. Die Tätigkeit kann als handwerksähnliches Gewerbe betrieben werden (§ 18 Abs. 2). Es wird somit lediglich eine Gewerbeanmeldung vorausgesetzt.

Die Stammkundschaft in diesem Bereich setzt sich im Allgemeinen vor allem aus zwei Kundengruppen zusammen: Kunden mit hartnäckigen Hautproblemen (z. B. Akne) und Kunden, die besonders auf ihr Äußeres achten oder achten müssen. In erster Linie sind das Mode- und Körperbewusste Frauen im Einzugsgebiet. Das Angebot richtet sich aber auch an Männer und Jugendliche. Regional liegt die Zielgruppe im Umkreis von ca. 10 Kilometern um den Standort des Unternehmens. In der Zielgruppe sollen Neukunden zu regelmäßig wiederkehrenden Stammkunden gemacht werden.

Die Kosmetikbranche besteht zum Hauptteil aus Kleinstunternehmen, im Schnitt sind nur 2 Mitarbeiter tätig, inklusive der Inhaberin. Zum einen können die meist jungen Inhaberinnen kaum mehr investieren als für Grundausstattung und ein, zwei Behandlungskabinen erforderlich ist. Zum anderen kommt der sehr persönliche Stil den Wünschen vieler Kundinnen und Kunden entgegen, die eine intime, ruhige Atmosphäre bevorzugen.

Die Handwerksrolle zählt rund 47.000 Betriebe, die einen Branchenumsatz von 1,25 Mrd. Euro erwirtschaften. Die Haushaltsausgaben für Körperpflege-Dienstleistungen liegen durchschnittlich bei 216 Euro / Jahr. Hinzukommen die Pro-Kopf-Ausgaben für Körperpflegemittel in Höhe von rund 130 EUR / Jahr.

Bereits im ersten Jahr soll ein Umsatz in Höhe von 47.000 Euro erzielt werden. Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf ca. 96.000 Euro an und wird ab dem dritten Jahr bei ungefähr 98.000 Euro pro Jahr liegen.

Bei der Kostenplanung wurde vor allem darauf geachtet, den Finanzbedarf so gering wie möglich zu halten. Die Miete wurde mit 600 Euro monatlich kalkuliert. Ein Fahrzeug ist nötig, um Kunden auch außerhalb der Öffnungszeiten vor Ort zur Verfügung zu stehen. Für Marketing sind lediglich 200 € monatlich veranschlagt, da die Zielgruppe am besten über Empfehlungsmarketing und Flyer, die an strategischen Punkten ausgelegt werden, erreicht wird. Weitere große Position bei den Kosten sind die Materialkosten. Hier werden nur hochwertige Produkte verwendet, um eine bestmögliche Qualität bieten zu können.

Zum Zeitpunkt der Unternehmensgründung werden 20.000 Euro Investitionen in Geschäftsausstattung und 2.000 Euro in Computer Hard- und Software getätigt, in den weiteren Jahren nochmals jeweils 2.000 Euro pro Jahr für Geschäftsausstattung.

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen von (Ihr Name) gegründet. Ich verfüge über jahrelange Erfahrung als Kosmetikerin und über hervorragende Kontakte zur Zielgruppe.

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

- Eigenkapital: Höhe der Eigenmittel
- Fremdkapital: Höhe der aufgenommenen Darlehen

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