

Businessplan

Jeansladen

Firmenname

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Jeansladen

Inhaltsverzeichnis

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

Zusammenfassung

Ich werde mich mit einem Jeansladen selbstständig machen. Das Leistungsangebot umfasst den Stationären Handel mit Jeanskleidung, Sportswear, Streetwear und Young Fashion. Zusätzlich Internethandel mit den angebotenen Waren. Bedingt durch das „trendige“ Sortiment besteht die Zielgruppe überwiegend aus einer jungen Kundschaft. Vor allem die 16 bis 50-jährigen werden mit dem Angebot angesprochen. Jeans und Freizeitmode sind aber mittlerweile auch bei einer älteren Käuferschicht beliebt geworden, die Qualität, gute Passform und Beratung verlangt. Jüngere Kunden bevorzugen Hochmodisches und sind auch an Zubehör wie Schuhen, Gürteln, Taschen, Baseballkappen etc. interessiert. Regional beschränkt sich die Zielgruppe auf den Umkreis von ca. 10 Kilometern um den Standort. Zusätzlich wird die Zielgruppe erweitert, indem die Artikel auch über Internet angeboten werden.

Der Jeansmarkt ist hart umkämpft: Bekleidungsfachgeschäfte mit einer breiten Angebotspalette führen ebenso Jeans wie die Warenhäuser und der Versandhandel, so dass sich der reine Jeans-Shop mit einem topmodischen Sortiment und exzellenter Beratung profilieren muss. Größere Chancen liegen in einem gemischten Angebot von Jeanskleidung, Sportswear, Streetwear und Young Fashion. Modische Baumwollhosen, Sweatshirts, Jogginganzüge, sportliche Jacken, Sportschuhe etc. runden das Sortiment ab. Solch ein Konzept verlangt aber eine flexiblere Sortimentsgestaltung; es birgt die Risiken eines schnelllebigen Saisongeschäfts, so dass der Gründer ein gutes Gespür für Mode und für die aktuellen Wünsche der Kundschaft braucht.

Ich werde zumindest in der Startphase ohne zusätzliches Personal auskommen. Personal wird erst bei steigenden Umsätzen je nach Bedarf stundenweise eingestellt. Hierfür eignen sich besonders Hausfrauen und Berufsrückkehrer. Ich verfüge aus meiner bisherigen Tätigkeit über zahlreiche Kontakte zu potentiellen Mitarbeitern, welche auch Teilzeit arbeiten möchten.

Im Gründungsjahr ist ein Umsatz in Höhe von 577.000 Euro geplant. Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf ca. 976.000 Euro an und im dritten Jahr auf ca. 1.150.000 Euro. Um diesen Umsatz zu erreichen werde ich in den ersten 3 Jahren komplett auf Urlaub verzichten, da es besonders in der Startphase wichtig ist, als zuverlässiger Partner der Auftraggeber „immer zur Stelle“ zu sein.

Der Businessplan sieht Anfangsinvestitionen in Höhe von 22.000 € vor. Hiervon sind alleine für die Ladenausstattung 20.000 € eingeplant.

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen von (Ihr Name) gegründet. Ich verfüge über weitreichende Erfahrung im Modebereich.

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 erfolgt am (tragen Sie hier das geplante Startdatum ein)