

Businessplan

Kinderparty-Service

Firmenname

Name

Adresse

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Kinderparty-Service

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
Liquiditätsplanung	13
Rentabilitätsplanung	14
Finanzierungsplanung	15
Marketing / Vertrieb	16
Rechtliche Voraussetzung	17
Risikoanalyse	17
Ziele und Visionen	17
Zeitplan	18

Zusammenfassung

Ich werde mich mit einem Kinderparty-Service selbstständig machen. Ein Kinderparty-Service erfordert keine speziellen rechtlichen Voraussetzungen, da für diese Tätigkeit keine besondere Berufsausbildung nötig ist.

Das Leistungsangebot umfasst die Organisation und Ausrichtung von Kinderpartys sowohl für Privatleute als auch für Firmenkunden. Hierzu gehören Kindergeburtstage, Kinderbetreuung während Familienfeiern (z.B. Jubiläen, Hochzeiten, etc.) und Kinderbetreuung während Firmenfeierlichkeiten beziehungsweise zu Promotionszwecken.

Der Bereich des Kinderparty-Service hat sich in den letzten Jahren grundlegend verändert. Es sind neue Mitbewerber in den Markt eingetreten, wie beispielsweise Schnellrestaurants wie MC-Donalds. Diese organisieren Kinderpartys im Restaurant. Hinzu kommen Freizeiteinrichtungen wie Schwimmbäder, Zoos, etc., welche häufig auch Kindergeburtstage ausrichten.

Bereits im ersten Jahr ist ein Umsatz von ca. 38.000 Euro geplant. Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf 62.000 Euro Umsatz und im dritten Jahr sind 65.000 Euro Umsatz geplant.

Bei der Kostenplanung wurde vor allem darauf geachtet, den Finanzbedarf so gering wie möglich zu halten. Größte Position sind dauerhaft die Personalkosten. Um diese so gering wie möglich zu halten, wird der Gründer möglichst viele Arbeiten selbst erledigen.

Die Investitionen des Unternehmens sind gering, da die Existenzgründung zur Erbringung der Leistungen keine teuren Maschinen benötigt. Für einen PC inklusive Software werden Investitionen getätigt und für eine Grundausstattung an Party-Dekorationen.

Ich werde mich ab dem ersten Tag durch ein geschicktes Marketing von den Angeboten der Mitbewerber abheben. Auf diese Weise werden die Kunden nicht durch den günstigsten Preis, sondern durch die Qualität der Leistung gewonnen. Als mittelfristiges Ziel habe ich mir gesetzt, dass ein Großteil der Kunden über Empfehlungen gewonnen wird. Es wird daher aktiv im Bereich des Empfehlungsmarketings gearbeitet.

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen von (Ihr Name) gegründet. Als Unternehmensstandort wird (tragen Sie hier bitte die Adresse ein) gewählt. Das Unternehmen wird vom Home-Office aus gegründet.

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

Aufgrund des geringen Kapitalbedarfs ist das Risiko der Existenzgründung als sehr gering einzuschätzen. Das benötigte Kapital wird in erster Linie für Anlaufkosten für die ersten Monate und als Investition in eine Grundausstattung verwendet. Selbst bei einem unwahrscheinlichen Scheitern der Existenzgründung als Vollexistenz könnte der bestehende Kundenstamm auf nebenberuflicher Basis weiterbetreut werden.

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