

Businessplan

Suchmaschinenmarketing

Firmenname

Name

Adresse

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Suchmaschinenmarketing

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung	3
Lebenslauf des Gründers	4
Rechtsform	5
Standort	5
Leistungsangebot	6
Zielgruppe	7
Stärken / Schwächen	8
Marktumfeld	9
Mitbewerberanalyse	10
Umsatzplanung	11
Personalplanung	12
Kostenplanung	13
Investitionsplanung	14
Liquiditätsplanung	15
Rentabilitätsplanung	16
Finanzierungsplanung	17
Marketing / Vertrieb	18
Rechtliche Voraussetzung	19
Risikoanalyse	19
Ziele und Visionen	19
Zeitplan	20

Zusammenfassung

Ich werde mich als im Bereich Suchmaschinenmarketing selbstständig machen. Um im digitalen Zeitalter potenzielle Kunden und Käufer nicht nur über herkömmliche Wege zu erreichen, ist eine suchmaschinenoptimierte Website Voraussetzung.

Suchmaschinen sind die unangefochtene Traffic-Quelle Nummer 1 für alle Online-Händler. Das zeigt auch erneut die aktuelle Studie von Aufgesang, die die Trafficverteilung von deutschen Shops untersucht hat. Die Ergebnisse liegen für einen breiten Branchenmix vor. Berücksichtigt wurden Händler aus den Segmenten Arzneimittel, Auto- & Motorrad-Zubehör, Medien, Elektronik, Kleidung, Komplettsortiment, Spielwaren, Möbel, Büroausstattung, Tiernahrung, Heimwerker und Kosmetik.

Suchmaschinenmarketing, (SEO = Search Engine Optimization), verbessert die Position der Website in den gängigen Suchmaschinen z.B. Google oder Bing. Durch SEO wird mehr relevanter Traffic auf die Website der Kunden geleitet und dieser gewinnt dadurch neue potentielle Kunden. Da die meisten Kunden mit den einzelnen Tätigkeiten der Suchmaschinenoptimierung nicht vertraut sind, werden Angebotspakete geschnürt. Die Pakete unterscheiden sich in der verfügbaren Stundenzahl. Auf diese Weise kann auch ein Laie das für ihn beste Angebot wählen.

Zielgruppe sind bestehende kleine und mittelständige Unternehmen, Existenzgründer, Startups und Freiberufler. Räumlich liegt die Zielgruppe im Umkreis von ca. 100 Kilometern um den Firmensitz.

Preislich werde ich mich im Mittelfeld der üblichen Skala bewegen. Ich werde vor allem durch Service und Qualität überzeugen und nicht durch den günstigsten Preis.

Bereits im ersten Jahr ist ein Umsatz von ca. 32.000 Euro geplant. Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf fast 84.000 Euro und soll dann ab dem dritten Jahr konstant bei etwa 125.000 Euro liegen.

Bei der Kostenplanung wurde vor allem darauf geachtet, den Finanzbedarf so gering wie möglich zu halten. Um Personalkosten zu sparen, werde ich als Existenzgründer in der Startphase alleine tätig sein. Erst mit steigendem Auftragsvolumen soll ein nebenberuflicher Suchmaschinenoptimierer unterstützend eingestellt werden. Die Planung beruht dabei auf der Annahme, dass maximal 140 abrechenbare Stunden monatlich selbst erbracht werden können. Die restliche eigene Arbeitszeit ist für Administration und Vertrieb eingeplant.

Die geplanten Investitionen werden für Büroeinrichtung sowie für Computer Hard- und Software benötigt. Um „Up-to-date“ zu bleiben, werden jährliche zusätzliche Investitionen vor allem in Hard- und Software eingeplant.

Das Unternehmen soll als Einzelunternehmen gegründet werden.

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)