

Businessplan

Tattoo-Studio

Firmenname

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Tattoo-Studio

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung	3
Lebenslauf des Gründers	4
Rechtsform	5
Standort	5
Leistungsangebot	6
Zielgruppe	7
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	16
Risikoanalyse	16
Ziele und Visionen	17
Zeitplan	17

Zusammenfassung

Ich werde mich mit einem Tattoo-Studio selbstständig machen.

Zum guten Aussehen gehört heute auch die Individualität des Einzelnen. Nicht nur die Kleidung spielt dabei die „große Rolle“. Tätowierungen tragen zum unverwechselbaren Erscheinungsbild der eigenen Persönlichkeit bei! Hier hat jeder die Möglichkeit, seine Wunschvorstellung realisieren zu können. Personen, die in der Öffentlichkeit stehen, leben dies aktuell vor und animieren die Zielgruppe der weiblichen und männlichen Jugendlichen. Auch wenn es keinen Ausbildungsberuf oder ein „definiertes“ Berufsbild des Tätowierers gibt, ist in diesem Bereich eine fundierte und praxisgerechte Ausbildung Grundvoraussetzung. Wochenendseminare und Ausbildung bei einem etablierten Tätowierer geben Einblicke, auch um die eigenen autodidaktischen und künstlerischen Fähigkeiten bewerten zu können.

Inzwischen gibt es eine umfangreiche professionelle Produktpalette deutscher und ausländischer Hersteller von Equipment zum Tätowieren. Einrichtungsmobiliar und Materialbezüge sind unschwer als Direktbezug via Internet zu erwerben. Qualitätsstandards spielen sowohl bei der Auswahl der Behandlungsapparaturen wie auch der Gebrauchsmaterialien generell eine führende Rolle.

Das Leistungsangebot besteht im Wesentlichen aus der Neugestaltung und Ergänzungen bestehender Tattoos.

Kundenwünsche und Beratung zusammen ergeben das „KUNSTWERK“.

Die Teil- und Kompletentfernung von Tätowierungen runden das handwerkliche Leistungsspektrum ab. Eine Möglichkeit der Geschäftserweiterung ist auf längere Sicht durch den Verkauf von Klebe-Tattoo-Bildern für Finger- und Fußnägel gegeben.

Die Zielgruppen sind sowohl mode- und trendbewusste Jugendliche und Erwachsene und nicht zuletzt Paar- und Freundschaftsgruppen in einem Umkreis von ca. 50 Kilometern. Aus zufriedenen Neukunden werden Stammkunden und Multiplikatoren.

Der Tattoo-Laden wird in der Nähe der Hauptgeschäftsstraße in einem trendigen Szene-Viertel eröffnet. Die Nähe zu den dort ansässigen Frisör-, Kosmetik- und Modeläden und den Trendshops von Jugendlichen bringt zusätzliche Kundschaft.

Bereits im ersten Jahr soll ein Umsatz in Höhe von 35.000 Euro erzielt werden. Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf fast 58.000 Euro an und wird ab dem dritten Jahr bei ungefähr 80.000 Euro pro Jahr liegen.

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen von (Ihr Name) gegründet.

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)