

# Businessplan

## Telefonmarketing-Agentur

Firmenname

Name

Adresse

Telefonnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

# Businessplan Telefonmarketing-Agentur

## Inhalt

Zusammenfassung.....	3
Lebenslauf des Gründers .....	4
Rechtsform.....	5
Standort.....	5
Standortgegebenheiten.....	5
Leistungsangebot.....	6
Zielgruppe.....	7
Kundennutzen/Angebotsstärken .....	8
Schwächen.....	8
Marktumfeld.....	9
Marktgröße und Wachstum (2021-2023).....	9
Wachstumstreiber: .....	9
Herausforderungen: .....	9
Prognose (2024-2028) .....	9
Zukünftige Trends und Entwicklungen:.....	10
Geschäftsmodelle und Kooperationen:.....	10
Mitbewerberanalyse.....	11
Umsatzplanung.....	12
Kostenplanung.....	13
Investitionsplanung .....	14
Liquiditätsplanung .....	15
Rentabilitätsplanung .....	16
Finanzierungsplanung.....	17
Marketing.....	18
Produktpolitik.....	18
Preispolitik.....	18
Distributionspolitik (Vertrieb) .....	18
Kommunikationspolitik .....	19
Aufbauorganisation.....	20
Rechtliche Voraussetzungen .....	21
Risikoanalyse.....	21
Ziele und Visionen .....	22
Zeitplan .....	22

## Zusammenfassung

Ich werde als Anbieter von Telefonmarketing für Kleine und Mittelständige Unternehmen tätig. Die Leistung beinhalten Adressqualifizierung, Terminlegung, Zielgruppenermittlung und –Lieferung, Altkunden-Reaktivierung, Bedarfsermittlung und Marktforschungsaufgaben.

Es gibt eine große Anzahl von Call-Centern, jedoch ist die Zielgruppe dieser Call-Center der Mittelstand und Großunternehmen. Neben einigen bundesweit agierenden Unternehmen sind inzwischen zahlreiche Einzelunternehmer in diesen Markt eingestiegen, welche überwiegend regional tätig sind. Viele dieser kleinen Unternehmen haben sich auf eine Branche oder einen Wirtschaftszweig spezialisiert.

Zielgruppe sind Kleine und Mittelständige Unternehmen im Umkreis von ca. 50 Kilometern.

Im ersten Jahr soll ein Umsatz in Höhe von 36.000 Euro erreicht werden. Dieser Umsatz steigt im zweiten Jahr auf 62.000 Euro und soll dann konstant bei 64.000 € liegen.

Bei der Kostenplanung wurde vor allem darauf geachtet, den Finanzbedarf so gering wie möglich zu halten. Größte Position ist ein Fahrzeug. Dieses wird gebraucht geleast, um die Kosten gering zu halten. Es wurde keine Büromiete berücksichtigt, da ich mein Gewerbe vom eigenen Home-Office aus betreiben werde.

Als Profi im Bereich Telefonmarketing wird der Vertrieb selbstverständlich auch über Telefonmarketing betrieben. Das stärkste Instrument ist der persönliche Kontakt! Da die Entscheidung gerade bei kleinen Unternehmen und Existenzgründern nicht allein über den Preis, sondern auch über sogenannte „weiche Faktoren“ (Vertrauen, Sympathie) getroffen wird, werde ich diesen Vorteil klar ausspielen. Ich stelle meinen zukünftigen Kunden glaubhaft dar, dass ich mich um sein Anliegen kümmere und er sich auf mich verlassen kann.

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen von (Ihr Name) 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

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

**Den vollständigen Businessplan inklusive  
Finanzplans findest du auf unserer Website unter  
folgendem Link:**

**<https://gruenderplan.de/index.php/businessplanvorlagen/dienstleistung/telefonmarketingagentur>**



**[www.gruenderplan.de](http://www.gruenderplan.de)**