

# Businessplan

## Testagentur

**Firmenname**

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

# Businessplan Testagentur

## Inhaltsverzeichnis

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

## Zusammenfassung

Ich werde mich mit einer Testagentur selbstständig machen.

Unter dem Begriff Mystery Shopping bzw. Testkauf werden im Allgemeinen Verfahren zur Erhebung von Dienstleistungsqualität subsumiert, bei denen geschulte Beobachter, sogenannte Testkäufer, als normale Kunden auftreten und reale Kundensituationen wahrnehmen. Das Dienstleistungsgeschehen wird dabei nach einem zuvor festgelegten Kriterienkatalog bewertet. Durch die zunehmende Dynamik in der Wirtschaft und die Beschleunigung der Entwicklung und Vergänglichkeit von Trends nimmt die Online-Marktforschung einen immer höheren Stellenwert für Unternehmen ein, um Veränderungen am Markt frühzeitig zu erkennen oder ihre Servicequalität zu überprüfen. Dabei werden auch die sogenannten Testkäufe (Mystery Shopping) neben klassischen Online-Umfragen und Produkttests immer wichtiger. *(Quelle: Wikipedia.de)*

Meine Testagentur bietet den Kunden alle Instrumente für eine objektive Evaluation von Geschäftsvorfällen aus Kundensicht anhand definierter realistischer Testszenarien. Mein Leistungsangebot lässt sich in 3 Teilbereiche unterteilen: Testkäufe (Mystery Shopping), Testanrufe (Mystery Calls) und E-Mailtests (Mystery Mails).

Zielgruppe sind Unternehmen im deutschsprachigen Raum, die von neutraler Seite mehr über ihre Verbesserungspotentiale aus Kundensicht erfahren möchten. Aufgrund hervorragender Kontakte zu Zielgruppe werde ich bereits ab dem ersten Monat Aufträge generieren können. Neukunden werden vor allem durch ein intensives Networking sowie regelmäßiges Telefonmarketing gewonnen.

Bei der Kostenplanung wurde vor allem darauf geachtet, den Finanzbedarf so gering wie möglich zu halten. Größte Position sind die Fremdleistungen. Zu den Fremdleistungen gehören die Kosten für die Testkäufer, die diese als selbstständige Tester nach den Aufträgen in Rechnung stellen.

Ich werde zumindest in der Startphase ohne zusätzliches Personal auskommen. Zusätzliches Personal wird erst je nach Bedarf eingestellt.

Die Investitionen des Unternehmens sind mit 6.000 Euro im ersten Jahr sehr gering, da die Testagentur zur Erbringung der Dienstleistungen keine teuren Maschinen benötigt. Notwendige Büroeinrichtung wird gebraucht gekauft.

Im ersten Jahr wird ein Umsatz in Höhe von ca. 90.000 Euro geplant, welcher im zweiten Jahr auf 220.000 Euro ansteigen und dann ab dem dritten Jahr bei ca. 317.000 Euro liegen soll.

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

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)**