

Businessplan

Versandhandel/Webshop

Firmenname

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Versandhandel / Webshop

Inhalt

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

Zusammenfassung

Ich werde mich mit einem Versandhandel selbständig machen. Der Handel erfolgt ausschließlich über Internet.

Bei der in der Studie vorausgesetzten Bevölkerungszahl von 80,66 Millionen nutzen in Deutschland 89 Prozent das Internet. Bedeutende Veränderungen zeigen sich besonders im Wachstum aktiver Social Media User (14 Prozent Vergleich zum Vorjahr) und Mobile Social User (17 Prozent im Vergleich zum Vorjahr). 53,59 Millionen Menschen in Deutschland kaufen online ein. Befragt nach Aktivitäten in den letzten 30 Tagen, gaben 81 Prozent an, einen Online-Händler besucht zu haben. Während 72 Prozent sagten, ein Produkt oder eine Dienstleistung online erworben zu haben, waren es immerhin 26 Prozent, die dies über ein mobiles Endgerät getan haben. Deutschland liegt auf Platz drei beim Shoppen im Internet.

Der Vertrieb erfolgt direkt an die Endkunden im Deutschsprachigen Raum. **Fügen Sie hier eine Übersicht aus dem im Kapitel Zielgruppe erstellten Inhalt ein.**

Bereits im ersten Jahr ist ein Umsatz von fast 179.000 Euro netto geplant. Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf 406.000 Euro Umsatz und im dritten Jahr sind 433.000 Euro Umsatz geplant.

Größte Positionen bei den Kosten ist der Wareneinkauf. Diese Kosten machen fast 66 % der Gesamtkosten des Unternehmens aus. Der Gründer wird sich daher um günstige Konditionen bei Lieferanten bemühen.

Es werden verschiedene Marketingmaßnahmen gestartet, um die Anzahl der qualifizierten Besucher und somit der Bestellungen über den Webshop ständig zu erhöhen. Hierzu gehört zum Beispiel Keyword-Advertising, Affiliate-Marketing, und ein eigenes Partnerprogramm. Die Waren werden zusätzlich zum eigenen Webshop auch bei Ebay angeboten.

Nach erfolgreichem Aufbau des Webshops bestehen verschiedene Möglichkeiten, das Unternehmen weiter auszubauen. Eine interessante Möglichkeit ist die Ausweitung auf andere Zielgruppen. Es ist auch möglich, neben dem Consumer-Shop einen Großhandels-Shop aufzubauen.

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen von **(Ihr Name)** gegründet. Als Unternehmensstandort wird **(tragen Sie hier bitte die Adresse ein)** gewählt.

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)**

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

<https://gruenderplan.de/index.php/businessplanvorlagen/handel/versandhandel-webshop>



www.gruenderplan.de