

Businessplan

Webdesigner

Firmenname

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Webdesigner

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung	3
Lebenslauf des Gründers	4
Rechtsform	5
Standort	5
Standortgegebenheiten	5
Leistungsangebot	6
Produktpalette	6
Zielgruppe	8
Stärken / Schwächen	8
Marktumfeld	9
Mittbewerberanalyse	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 als Webdesigner selbstständig machen.

Webdesign unterscheidet sich vom Design für andere Medien vor allem durch eine starke Leserorientierung. Mit drei Klicks bei der gesuchten Information: Diesen Anspruch muss jede gute Gestaltung unterstützen. Allerdings gibt es immer noch sehr viele Unternehmen, die bisher nicht über eine eigene Website verfügen oder deren Website unprofessionell gestaltet wurde.

Die **(Ihr Name)** Webdesign-Agentur wird sich mit der Dienstleistung des professionellen Webdesigns zu erschwinglichen Preisen an Kleine und Mittelständige Unternehmen, Handwerker, Freiberufler, Existenzgründer, Vereine und in geringem Maße auch Privatleute im Deutschsprachigen Raum wenden. Hierfür werden Produktpakete angeboten, die es dieser Zielgruppe erleichtern, eine Auswahl zu treffen und das Angebot für die Kunden kalkulierbar machen.

Die Zielgruppe sind Kleine und Mittelständige Unternehmen, Handwerker, Freiberufler, Existenzgründer, Vereine und in geringem Maße auch Privatleute im Deutschsprachigen Raum.

Zum Leistungsangebot gehören einmalige Dienstleistungen zur Erstellung von Websites und langfristige Dienstleistungen in der Pflege vorhandener Websites. Es sollen langfristige Verträge mit den Kunden zu Pauschalpreisen geschlossen werden (Website-Pflege-Verträge). Dabei sollen Verträge auf mindestens 6 Monate, besser noch auf 12 Monate abgeschlossen werden. Die pauschalierten Leistungen liegen preislich unter den normalen Stundenpreisen, um den Kunden einen Anreiz bei der Auswahl des Vertrags zu geben. Auf diese Weise wird eine langfristige Kundenbindung erreicht, die regelmäßige Umsätze garantiert.

Bereits im ersten Jahr ist ein Umsatz von fast 44.000 Euro geplant. Ab dem zweiten Jahr werden Mitarbeiter (zuerst als Teilzeitkräfte) beschäftigt, um den Umsatz weiter zu erhöhen. Auf diese Weise werden im zweiten Jahr ca. 108.000 Euro Umsatz und im dritten Jahr ca. 123.000 Euro Umsatz geplant.

Der Vertrieb soll überwiegend über den direkten persönlichen Kontakt (Telefonmarketing) und über Multiplikatoren erfolgen. Eine eigene Website soll für zusätzliche Kundenaquisition erstellt werden.

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen von **(Ihr Name)** gegründet. Aus Kostengründen wird das Unternehmen vorerst von zu Hause aus betrieben, eine spätere Anmietung von Gewerberäumen ist angedacht.

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)**

Ich verfüge über weitreichende Erfahrung im Bereich Webdesign, da ich mich seit Jahren mit diesem Thema sowohl privat als auch beruflich beschäftige.