

Businessplan

Gestalter für visuelles Marketing

Firmenname

Name

Adresse

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Gestalter für visuelles Marketing

Inhaltsverzeichnis

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

Zusammenfassung

Ich werde mich als Gestalter für visuelles Marketing selbstständig machen. Die Tätigkeit als Gestalter für visuelles Marketing ist eine gewerbliche Tätigkeit, die keinen besonderen Rechtsvorschriften unterliegt.

Als Gestalter für visuelles Marketing entwickle und realisiere ich visuelle Gestaltungskonzepte. Ich gestalte Verkaufs-, Präsentations- oder Ausstellungsräume und präsentiere Waren, Produkte und Dienstleistungen. Hinzu kommt die Beratung der Kunden. Die Zielgruppe sind Einzelhandelsgeschäfte, Handwerker wie Friseure und Optiker, Dienstleistungsbetriebe, Messen und andere Eventveranstalter im Umkreis von 100 Kilometern mit einem Jahresumsatz zwischen 500.000 € und 1.500.000 €.

Die Schaufenster- und Innenraumwerbung hat eine große wirtschaftliche Bedeutung für den Einzelhandel. Die Einzelhandelsverbände berichten, dass sie vielfach die Nachfragen ihrer Mitglieder nach guten Schauwerbern kaum befriedigen können.

Umsätze werden einerseits aus der Arbeitsleistung erbracht und andererseits aus dem Verkauf von Waren (Dekomaterial). Der Preiszuschlag bei Waren beträgt 15 %. Die Kundenaufträge werden möglichst auf der Basis von Pauschalhonoraren abgerechnet. Diese werden so kalkuliert, dass ein Stundenhonorar von 45,00 € netto angenommen wird. Da ein Teil der Aufträge mit Überstunden und Feiertagsarbeit erledigt wird, sind entsprechende Zuschläge eingeplant. Im Gründungsjahr ist ein Umsatz in Höhe von ca. 73.000 Euro geplant. Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf ca. 155.000 Euro an und bleibt dann etwa konstant bei ca. 169.000 Euro ab dem dritten Jahr.

Bei der Kostenplanung wurde vor allem darauf geachtet, den Finanzbedarf so gering wie möglich zu halten. Durch diese geringen Kosten kann dauerhaft preisgünstiger angeboten werden, als das der Konkurrenz möglich ist.

Die Investitionen des Unternehmens sind relativ gering, da für die Ausübung der Tätigkeit keine teuren Maschinen benötigt werden. Es wurden zum Start des Unternehmens 5.000 Euro für die Werkstatt und 2.000 Euro für Computerausstattung eingeplant.

Sitz des Unternehmens wird sein: **tragen Sie hier Ihre Firmenadresse ein (im Normalfall Ihre Privatadresse)**

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)**