

Businessplan

Aupair-Agentur

Firmenname

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Aupair-Agentur

Inhalt

Zusammenfassung.....	3
Lebenslauf des Gründers	4
Rechtsform.....	5
Standort.....	5
Standortgegebenheiten.....	5
Leistungsangebot.....	6
Zielgruppe.....	7
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
Investitionsplanung.....	13
Liquiditätsplanung	14
Rentabilitätsplanung	15
Finanzierungsplanung.....	16
Marketing.....	17
Produktpolitik.....	17
Preispolitik.....	17
Distributionspolitik (Vertrieb)	17
Kommunikationspolitik	18
Rechtliche Voraussetzungen	19
Risikoanalyse.....	19
Aufbauorganisation.....	20
Ziele und Visionen	21
Zeitplan	21

Zusammenfassung

Ich werde mich mit einer Aupair-Agentur selbständig machen. Das Leistungsangebot umfasst alle Tätigkeiten zur Vermittlung von ausländischen Aupairs an Deutsche Gastfamilien.

Jährlich kommen schätzungsweise 30.000 junge Menschen – in erster Linie Mädchen – als Au-pair nach Deutschland. Die Vermittlung in eine Gastfamilie erfolgt in der Regel über eine Agentur. (Quelle: www.arbeitsagentur.de)

Zur Zielgruppe der Gastfamilien gehören besserverdienende Familien mit Kleinkindern im Umkreis von 50 Kilometern aber durch Werbung im Internet auch Deutschlandweit. In der Gastfamilie muss Deutsch als Muttersprache gesprochen werden und mindestens ein Familienmitglied muss die deutsche Staatsangehörigkeit bzw. die Staatsangehörigkeit eines EU/EWR-Staates oder der Schweiz besitzen).

Aupairs können nur im Alter von 18 – 27 Jahre vermittelt werden. Es wird erwartet, dass Grundkenntnisse der deutschen Umgangssprache auf A1 Niveau vorhanden sind.

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.

Im ersten Jahr soll ein Umsatz in Höhe von ca. 24.000 Euro erzielt werden. Dieser Umsatz steigt im zweiten Jahr auf 46.000 Euro an und liegt dann ab dem dritten Jahr bei ca. 50.000 Euro. Die Umsätze sind auf Basis von Vermittlungshonoraren seitens der Gastfamilien kalkuliert. Als Basis galten folgende Vermittlungshonorare:

- Vermittlung eines Aupair für 6 Monate: 250 Euro netto
- Vermittlung eines Aupair für 12 Monate: 450 Euro netto

Bei der Kostenplanung wurde vor allem darauf geachtet, den Finanzbedarf so gering wie möglich zu halten. Größte Position sind die Marketingkosten. Für Marketing sind 300 € monatlich veranschlagt, da Kundenakquisition fast ausschließlich über Telefonmarketing und den Aufbau von Kontaktnetzwerken betrieben wird. Weiterer großer Kostenblock sind die Kosten für Telekommunikation und Internet.

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen von (Ihr Name) gegründet. Ich verfüge über weitreichende Erfahrung in oben genanntem Spezialisierungsgebiet.

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 Finanzplan
findest du auf unserer Website unter folgendem
Link:**

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



www.gruenderplan.de