

Businessplan

Bewerbungsberatung

Firmenname

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Bewerbungsberatung

Inhaltsverzeichnis

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

Zusammenfassung

Ich werde mich als Bewerbungsberater selbstständig machen. Die Existenzgründung als Bewerbungsberater erfordert grundsätzlich keine speziellen rechtlichen Voraussetzungen, da für diese Tätigkeit keine besondere Berufsausbildung nötig ist. Da ich aber einen Teil meiner Umsätze als Dienstleister für die Agentur für Arbeit erwirtschaften möchte, ist eine Zertifizierung nach Akkreditierungs- und Zulassungsverordnung Arbeitsförderung (AZAV) notwendig.

Die Bewerbungsberatung ist eine junge Dienstleistung. Das Internet hat diesen Bereich in den letzten Jahren boomen lassen. Das Angebotsspektrum reicht vom Schreiben der Bewerbungsunterlagen bis hin zum umfassenden Beratungsangebot. Aufgrund der Internationalisierung vieler Unternehmen werden auch immer häufiger englischsprachige Bewerbungen benötigt. Aufgrund unterschiedlicher Bewerbungsformate im Ausland sind viele Bewerber damit überfordert. Durch die Neuausrichtung des Aktivierungs- und Vermittlungsgutscheins der Agentur für Arbeit ergeben sich neue Umsatzpotentiale.

Das Leistungsangebot beinhaltet das Erstellen, Überprüfen, Vervollständigen und Optimieren von Bewerbungsunterlagen (Deutsch- und englischsprachig). Diese Leistungen beinhalten auch eine Stärken- und Schwächen-Analyse sowie Zeugnisanalyse.

Zielgruppe sind Arbeitslose, Schüler, Studenten sowie Arbeitnehmer, welche sich beruflich verändern möchten. Bei ca. 3 Millionen Arbeitslosen ist dieser Markt riesig. Regional kann zwischen einem regionalen Markt und einem Deutschlandweiten Markt unterschieden werden. Im Deutschlandweiten Markt wird der Vertrieb überwiegend über das Internet betrieben, regional kommen weitere Vertriebswege hinzu.

Bereits im ersten Jahr ist ein Umsatz von fast 39.000 Euro netto geplant. Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf 75.000 Euro Umsatz und im dritten Jahr sind ca. 80.000 Euro Umsatz geplant.

Langfristig sollen die meisten Kunden über Empfehlungen gewonnen und über das Internet gewonnen werden. Ein weiterer wichtiger Vertriebsweg ist die Ansprache von Unternehmen, welche Stellen abbauen. Diese sollen gezielt angesprochen werden. Der schnellste und direkteste Weg des persönlichen Kontakts ist das Telefon. Der Gründer wird sich also bei diesen Unternehmen telefonisch und auch persönlich vorstellen.

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)