Businessplan

Ebay-Handel

Firmenname

Name
Straße, Hausnummer
PLZ, Ort
Telefonnummer
Faxnummer
E-Mail-Adresse
Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Ebay-Handel

Inhaltsverzeichnis

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

Zusammenfassung

Handel über Ebay und Online-Handel im Allgemeinen ist ein Bereich, der ständig wächst. Ebay ist weltweit Marktführer bei den Online-Verkaufsplattformen.

Deutschland ist einer der umsatzstärksten Märkte für Ebay. Hier nutzen 54 % der Internetnutzer die Auktionsplattform Ebay. Das entspricht laut Nielsen Netratings ca. 22,5 Millionen unterschiedlichen Besuchern. Deutsche eBay-Nutzer verbringen im Durchschnitt 10,6 Prozent ihrer Online-Zeit bei eBay. Neben einer großen Anzahl professioneller Ebay-Händler bieten auf Ebay sehr viele Privatpersonen zumeist gebrauchte Waren und inzwischen auch Dienstleistungen an.

Neben Ebay gibt es verschiedene andere Verkaufsplattformen im Internet, die aber im Vergleich zu Ebay nur eine sehr begrenzte Auswahl an Waren bieten. Viele dieser Plattformen haben aber dafür den Vorteil, dass die Waren kostenlos dort angeboten werden können. Diese Plattformen finanzieren sich zumeist ausschließlich über Werbeeinnahmen. Daher soll dieser Vertriebsweg zumindest getestet werden.

Kaufen und Verkaufen im Internet ist inzwischen zum Volkssport geworden. Für viele Schnäppchenjäger ist das Ersteigern von Waren im Internet zum regelmäßigen Freizeitvergnügen geworden. Auf diesen Trend baut dieses Unternehmen auf.

Die Existenzgründung als Online-Händler baut auf 2 Standbeinen auf:

- Verkauf über Ebay und anderen Verkaufsplattformen
- Verkauf über eigenen Online-Shop

Als Produkte sollen Rest- und Sonderposten z.B. aus Firmenauslösungen und aus dem Großhandel angeboten werden.

Im Gründungsjahr ist ein Umsatz in Höhe von ca. 115.000 Euro geplant. Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf ca. 223.000 Euro an und bleibt dann etwa konstant bei ca. 229.000 Euro ab dem dritten Jahr. Um diesen Umsatz zu erreichen wird der Gründer in den ersten 3 Jahren komplett auf Urlaub verzichten, da es besonders in der Startphase wichtig ist, als zuverlässiger Partner der Auftraggeber „immer zur Stelle“ zu sein.

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen von (Ihr Name) gegründet. Aus Kostengründen wird das Unternehmen vorerst von zu Hause aus betrieben, eine spätere Erweiterung auf ein Ladengeschäft 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 mit der Auktionsplattform Ebay, da er seit mehreren Jahren über Ebay regelmäßig einkauft und nicht mehr benötigte Artikel aus dem eigenen Hausrat verkauft.