BUSINESSPLAN

Businessplan

Marketingagentur

Firmenname

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

Businessplan Marketingagentur

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung	3
Lebenslauf des Gründers	4
Rechtsform	5
Standort	5
Leistungsangebot	6
Zielgruppe	7
Stärken / Schwächen	8
Marktumfeld	9
Mitbewerberanalyse	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

Mehr und mehr Unternehmen vertrauen bei Problemen eher erfahrenen externen Beratern. Häufig verfügen diese Betriebe nicht über entsprechend qualifizierte Mitarbeiter, so dass diese Leistung von außen erbracht werden muss. Die meisten Unternehmen wissen aus Erfahrung, dass nur mit der besten Lösung Kosten eingespart, Verfahren optimiert und höhere Gewinne realisiert werden.

In wirtschaftlich schwierigen Zeiten werden besonders in Kleinen und Mittelständigen Unternehmen die Marketingausgaben reduziert. Das hat zur Folge, dass viele der Unternehmen keine eigenen Mitarbeiter mehr in diesem Bereich einsetzen. Der Bereich wird entweder von einem für diese Aufgabe unqualifizierten Mitarbeiter „nebenher mitgemacht“ oder an eine externe Marketingagentur vergeben.

Als Experte im Bereich (z.b. Handwerk) werde ich mich als Unternehmensberater auf Marketing für (z.b. Handwerksunternehmen) spezialisieren. In dieser Nische ist bisher kein Mitbewerber im direkten Umkreis tätig. Die Anzahl der zur Zielgruppe gehörenden Unternehmen liegt bei (hier bitte die recherchierte Zahl eintragen). Häufig verfügen diese Betriebe nicht über entsprechend qualifizierte Mitarbeiter, so dass diese Leistung von außen erbracht werden muss.

Das Leistungsangebot besteht im Analysieren von Marketingstrategien in Unternehmen mit dem Ziel, den wirtschaftlichen Erfolg zu sichern und auszubauen. Ich führe Analysen durch, erarbeite Vorschläge, erstelle Präsentationen und gebe Handlungsempfehlungen. In Absprache mit dem Kunden arbeite ich an der Umsetzung der Handlungsempfehlungen. Der Existenzgründer wird möglichst an mittel- bis langfristigen Projekten arbeiten, um die Handlungsempfehlungen umzusetzen.

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.

Ich werde zumindest in der Startphase ohne zusätzliches Personal auskommen. Zusätzliches Wird erst je nach Bedarf eingestellt. Es wird aber versucht den Personalbedarf durch externe Mitarbeiter zu decken.

Im ersten Jahr wird ein Umsatz in Höhe von 75.000 Euro geplant, welcher im zweiten Jahr auf 117.000 Euro ansteigen und dann ab dem dritten Jahr bei ca. 160.000 Euro liegen soll.

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)