

# Businessplan

## Personal-Fitness-Trainer

**Firmenname**

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

# Businessplan Personal-Fitness-Trainer

## Inhaltsverzeichnis

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

## Zusammenfassung

Ich werde mich als selbstständiger Personal Fitness Trainer selbstständig machen. Personal Fitness Training bedeutet die persönliche Betreuung durch einen Trainer. Normalerweise wird nur ein Kunde pro Einheit betreut, es wird aber auch Training in kleinen Gruppen angeboten. Zur Ergänzung des Angebots und zur Neukundenakquisition werden Fitnesskurse für Firmen angeboten.

Kundenbeziehungen sind langfristig ausgelegt. Am Anfang steht ein ausführlicher Gesundheits-Check. Zusammen mit dem Kunden wird ein individueller Trainingsplan erstellt. Mit welcher Sportart gearbeitet wird, wird nach Vorlieben des Kunden entschieden. Ebenso kann der Kunde entscheiden zu welcher Uhrzeit und wo er sein Fitness-Training absolvieren möchte (zu Hause, im Büro, im Park, etc.)

Zielgruppe sind Besserverdienende (oft Führungskräfte) sowie deren Familienmitglieder mit Interesse an Fitness im Umkreis von 20 Kilometern um den Firmenstandort. Hierzu gehören ebenso Übergewichtige Kunden, die sich nicht in ein Fitnessstudio trauen wie auch Hausfrauen und Führungskräfte von Unternehmen mit begrenztem Zeitangebot.

Amerikaner nutzen Personal Training schon jahrzehntelang. In Deutschland findet es seit Ende der Neunziger immer mehr Anhänger. Im Gegensatz zu Dienstleistungen von Anwälten, Steuerberatern und Ärzten, die vergleichbar deutlich höher liegen, bieten Personal Trainer ihr Know-how für Stundensätze zwischen 50 und 100 Euro an. Es gibt in Deutschland ca. 150 Vollzeit-Personal Trainer und einige hundert Trainer, die neben Personal Training auch in Fitnessstudios tätig sind.

Im ersten Jahr wird ein Umsatz in Höhe von ca. 31.000 Euro geplant, welcher im zweiten Jahr auf ca. 78.000 Euro ansteigen soll und dann ab dem dritten Jahr etwa konstant bei ca. 80.000 Euro liegen soll.

Aufgrund hervorragender Kontakte zur Zielgruppe wird der Existenzgründer bereits ab dem ersten Monat Kunden vorweisen können. Neukunden werden vor allem durch ein intensives Networking gewonnen.

Die Investitionen des Unternehmens sind relativ gering, da ein Personal Fitness Trainer zur Erbringung der Leistungen nur eine kleine Anzahl von Trainings-Geräten benötigt.

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen von (Ihr Name) gegründet. Ich verfüge über weitreichende Erfahrung als Fitness Trainer.

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)