Deckblatt

LOGO Unternehmen

Geschäftsplan xxxxx

Name

Adresse

Telefon

Email

Inhaltsverzeichnis

[1. Zusammenfassung des Geschäftsplans 3](#_Toc335234742)

[2. Geschäftsidee und Unternehmensgegenstand 4](#_Toc335234743)

[3. Gründer/in 4](#_Toc335234744)

[4. Marktanalyse 4](#_Toc335234745)

[5. Wettbewerb und Wettbewerbsanalyse 5](#_Toc335234746)

[6. Standort 5](#_Toc335234747)

[7. Rechtsform 5](#_Toc335234748)

[8. Organisation- Personal/Geschäftspartner 5](#_Toc335234749)

[9. Risikoanalyse 6](#_Toc335234750)

[10. Finanzanalyse 6](#_Toc335234751)

[a. Kapitalbedarf 6](#_Toc335234752)

[b. Umsatz-und Rentabilitätsvorschau 6](#_Toc335234753)

[c. Liquiditätsplan 6](#_Toc335234754)

[11. Anhang 7](#_Toc335234755)

[a. Lebenslauf 7](#_Toc335234756)

[b. Flyer 7](#_Toc335234757)

[c. Verträge 7](#_Toc335234758)

[d. Produktbeschreibungen 7](#_Toc335234759)

# 1. Zusammenfassung des Geschäftsplans

* Gründerin/Gründer (geb)
* Gründungsidee
* Wettbewerbsvorteil
* Unternehmensziel
* Standort
* Rechtsform
* Firmenname
* Start
* Gesamtkapitalbedarf und Finanzierung

# 2. Geschäftsidee und Unternehmensgegenstand

* Was ist die konkrete Geschäftsidee? Was ist das Produkt oder die Dienstleistung die angeboten werden soll?
* Wie sind Sie darauf gekommen, dass gerade Sie diese Idee umsetzen sollten bzw. können?
* Warum wollen Sie sich als Tagesmutter selbständig machen?
* Wie nutzt Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung dem von Ihnen anvisierten Kundenkreis? Welches Problem werden Sie damit für die Eltern/Kinder/Gesellschaft lösen?
* Welche Werte und Ziele haben Sie sich für Ihr Unternehmen gesetzt? Wie können und wollen Sie diese erreichen?

# 3. Gründer/in

* Wie sind Sie aufgestellt in Bezug auf die Branche?
* Was qualifiziert Sie in der Tagespflege tätig zu werden?
* Wie sind Sie aufgestellt in Bezug auf eine Selbständigkeit?
* Welche Eigenschaften bringen Sie mit um selbständig tätig zu sein?
* Haben Sie viele Kontakte in der angestrebten Branche? Auf welches Netzwerk können Sie zu greifen?
* Wie können Sie die Familieninteressen mit Ihrer Selbständigkeit verbinden bzw. vereinbaren?

# 4. Marktanalyse

* Welches Kunden- und Marktsegment wollen Sie bedienen und wie groß ist das angestrebte Segment (Marktvolumen) in Ihrem Umkreis?
* Was sind die Bedürfnisse Ihrer Kunden und wie werden Sie diese bedienen?
* Was ist das Alleinstellungsmerkmal Ihres Produktes bzw. Ihrer Dienstleistung gegenüber bereits bestehenden?
* Haben Sie bereits Kundenkontakte oder können Kontakte nutzen?
* Wie könnten Sie das Segment adressieren (Marketing)?
* Wie wird Ihre Preisstrategie aussehen (eher Preis - oder Service orientiert)?
* Welche Markteintrittsbarrieren gibt es (z.B. Zulassungsbeschränkungen, Ausbildungsvoraussetzungen)?

# 5. Wettbewerb und Wettbewerbsanalyse

* Wer sind Ihre direkten Wettbewerber?
* Was sind die Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken ihres Geschäftsmodells (Produkt oder Dienstleistung) im Vergleich zu dem der Wettbewerber?
* „Spinnennetzanalyse“ der starken Punkte oder Dienstleistungen im Vergleich zu den Hauptwettbewerbern?
* Welches Alleinstellungsmerkmal haben Sie im Gegensatz zu den Wettbewerbern?
* Wie schätzen Sie die Trends im Markt ein in Bezug auf den Wettbewerb und ihr eigenes Unternehmen?

# 6. Standort

* Ist die Standortfrage eine entscheidende Frage für Ihr Produkt?
* Wie müsste ein guter Standort aussehen?

# 7. Rechtsform

* Welche Rechtsform wollen Sie wählen?
* Welche Vor- und Nachteile hat diese Rechtsform in Bezug auf Ihre geplante Geschäftstätigkeit?

# 8. Organisation- Personal/Geschäftspartner

* Wer macht was im Unternehmen?
* Wie sind die Prozesse im Unternehmen gestaltet?
* Welche Rolle spielt der Geschäftspartner/in in Ihrem Unternehmen?
* Wie viele und welche Mitarbeiter sollen eingestellt werden?
* Welche Kompetenzen müssen diese Mitarbeiter aufweisen?
* Wie können diese Mitarbeiter angeworben werden?
* Was werden diese Mitarbeiter aller Voraussicht nach kosten?



# 9. Risikoanalyse

* Welche Probleme könnten auftreten?
* Wie hoch ist die Wahrscheinlichkeit des Eintritts von Problemen?
* Als für wie gefährlich für Ihr Produkt halten Sie die von Ihnen identifizierten Gefahren?
* Welche Maßnahmen könnten Sie ergreifen um die Gefahr und das Risiko zu minimieren?

# 10. Finanzanalyse

## Kapitalbedarf

## Umsatz-und Rentabilitätsvorschau

## Liquiditätsplan

# 11. Anhang

## Lebenslauf

## Flyer

## Verträge

## Produktbeschreibungen