

VORLAGE FÜR DIE GLIEDERUNG EINES EINFACHEN GESCHÄFTSPLANS

TITELSEITE

- Name des Unternehmens und Kontaktdaten
- Website
- Vorgetragen für: (Name des Unternehmens oder der Einzelperson)

INHALTSVERZEICHNIS

1. Zusammenfassung
2. Unternehmensübersicht
3. Produkt- und Dienstleistungsangebot
4. Wettbewerbs- und Marktanalyse
5. Vertriebs- und Marketingplan
6. Eigentümerstruktur und Managementplan
7. Betriebskonzept
8. Finanzplan
9. Anhang

1: ZUSAMMENFASSUNG

- Hintergrund und Zweck des Unternehmens
- Leitbild und Vision
- Geschäftsführung
- Produkt- und Dienstleistungsangebot
- Beschreiben Sie kurz die Zielkunden.
- Beschreiben Sie die Konkurrenz und wie Sie Marktanteile gewinnen werden.
- Arbeiten Sie Ihr einzigartiges Wertversprechen aus.
- Fassen Sie Finanzprognosen für die ersten Jahre des Geschäftsbetriebs zusammen.
- Beschreiben Sie ggf. Ihren Finanzierungsbedarf.

2: UNTERNEHMENSÜBERSICHT

- Beschreiben Sie Ihr Unternehmen und wie es in der Branche funktioniert.
- Erklären Sie das Wesen der Branche (z. B. Trends, externe Einflüsse, Statistiken).
- Historie Ihres Unternehmens

3: PRODUKT- UND DIENSTLEISTUNGSANGEBOT

- Beschreiben Sie Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung und das Problem, das damit gelöst wird.
- Zählen Sie aktuelle Alternativen auf.
- Beschreiben Sie den Wettbewerbsvorteil (oder das einzigartige Wertversprechen) Ihres Produkts im Vergleich zu den Alternativen.

4: WETTBEWERBS- UND MARKTANALYSE

- Definieren Sie die geschätzte Größe des Marktes.
- Beschreiben Sie Ihre Zielmarktsegmente.
- Stellen Sie dar, inwiefern Ihr Angebot eine Lösung für diese Segmente bietet.
- Schätzen Sie die Anzahl der Einheiten Ihres Produkts oder Ihrer Dienstleistung, die Zielkäufer kaufen könnten, und wie der Markt durch externe Veränderungen (z. B. wirtschaftliche, politische Veränderungen) beeinflusst wird.
- Beschreiben Sie das voraussichtliche Volumen und den Wert Ihres Umsatzes im Vergleich zu Wettbewerbern.
- Besprechen Sie, wie Sie sich von der Konkurrenz abheben werden.

5: VERTRIEBS- UND MARKETINGPLAN

- Beschreiben Sie die Preisstrategie für Ihr Angebot.
- Listen Sie die verschiedenen Methoden auf, die Sie verwenden werden, um Ihre Botschaft an potenzielle Kunden (Marketingkanäle) zu übermitteln.
- Beschreiben Sie die Marktmaterialien, die Sie verwenden werden, um für Ihr Produkt zu werben, einschließlich eines ungefähren Budgets.
- Beschreiben Sie, wie Sie Ihr Angebot an Kunden bringen (Vertriebsmethoden)

6: EIGENTÜMERSTRUKTUR UND MANAGEMENTPLAN

- Beschreiben Sie die Rechtsform Ihres Unternehmens.
- Führen Sie die Namen der Gründer, Eigentümer, Berater usw. auf.
- Beschreiben Sie die Rollen, die relevante Erfahrung und den Vergütungsplan der Geschäftsführung.
- Beschreiben Sie den Personalbedarf Ihres Unternehmens, einschließlich der Frage, ob externe Ressourcen oder Dienstleistungen benötigt werden.
- Beschreiben Sie etwaige Schulungspläne, die Sie für Mitarbeiter und Führungskräfte erstellen.

7: BETRIEBSKONZEPT

- Beschreiben Sie den/die physischen Standort(e) Ihres Unternehmens.
- Beschreiben Sie etwaige zusätzlichen physischen Anforderungen (z. B. Lager, Spezialausrüstung, Einrichtungen)
- Beschreiben Sie den Produktions-Workflow.
- Beschreiben Sie die Materialien, die für die Herstellung Ihres Produkts oder Ihrer Dienstleistung benötigt werden, und wie Sie sie beschaffen.

8: FINANZPLAN

- Demonstrieren Sie das potenzielle Wachstum und die Rentabilität Ihres Unternehmens.
- Erstellen Sie eine als Prognose dienende Gewinn-und-Verlust-Rechnung.
- Erstellen Sie eine als Prognose dienende CASHFLOW-RECHNUNG.
- Erstellen Sie eine als Prognose dienende Bilanz.
- Führen Sie eine Break-Even-Analyse durch.

9: ANHANG

- Fügen Sie Hilfsunterlagen aller Art bei:
 - Diagramme und Grafiken
 - Marktforschung und Wettbewerbsanalysen
 - Informationen zu Ihrer Branche
 - Informationen zu Ihrem Angebot
 - Muster von Marketingmaterialien
 - Berufliche Referenzen

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Alle von Smartsheet auf der Website aufgeführten Artikel, Vorlagen oder Informationen dienen lediglich als Referenz. Wir versuchen, die Informationen stets zu aktualisieren und zu korrigieren. Wir geben jedoch, weder ausdrücklich noch stillschweigend, keine Zusicherungen oder Garantien jeglicher Art über die Vollständigkeit, Genauigkeit, Zuverlässigkeit, Eignung oder Verfügbarkeit in Bezug auf die Website oder die auf der Website enthaltenen Informationen, Artikel, Vorlagen oder zugehörigen Grafiken. Jegliches Vertrauen, das Sie in solche Informationen setzen, ist aus eigener Verantwortung.