[](https://de.smartsheet.com/try-it?trp=49238&utm_language=DE&utm_source=integrated+content&utm_campaign=/startup-business-plan-templates&utm_medium=ic+simple+fill+in+the+blank+business+plan+49238+word+de&lpa=ic+simple+fill+in+the+blank+business+plan+49238+word+de&lx=jazGWVt6qlFVesJIxmZmqABAgeTPLDIL8TQRu558b7w)**EINFACHES AUSFÜLLEN DES ROHLINGS**

**BUSINESSPLAN-VORLAGE**

# FIRMENNAME

# I. ZUSAMMENFASSUNG

Unser Plan ist es, ein \_\_\_(Geschäftstyp)\_\_\_\_\_ Unternehmen zu eröffnen, das \_\_(Produkt oder Dienstleistung)\_\_\_\_\_ für \_\_\_\_(Zielkäufer)\_\_\_\_\_ verkauft. Unser Management-Team besteht aus \_\_\_(Mitgliedsname)\_\_\_\_\_\_\_\_\_ und \_\_\_\_(Mitgliedsname)\_\_\_\_\_\_. Unser Team verfügt über die \_\_\_\_(relevanten Skill-Typen)\_\_\_\_\_\_ Expertise, um dieses Geschäft erfolgreich auszubauen. Unsere Marktgröße ist \_\_\_(Größe des Marktes)\_\_\_\_, und unser Kundenstamm besteht aus \_\_\_(Marktsegmenten)\_\_\_\_\_\_\_\_. Wir werden unsere Zielkunden mit den folgenden Methoden vermarkten: \_\_(Methode 1)\_\_\_\_\_, \_\_\_(Methode 2)\_ und \_\_\_(Methode 3)\_\_\_\_\_. Um dieses Geschäft auf den Weg zu bringen, benötigen wir \_\_\_(Finanzierungsbedarf)\_\_\_ in Mitteln, für die Zwecke \_\_(Finanzierungsverwendung)\_\_\_. Unser Ziel ist es, \_\_\_\_(Verkaufsziel)\_\_\_\_ im ersten \_\_\_(Zeitraum)\_\_\_\_ zu erreichen.

# II. BESCHREIBUNG DES UNTERNEHMENS

Dieser \_\_\_ (Geschäftstyp) \_\_\_\_\_business wird in der \_\_\_(Branchentyp)\_\_\_\_ Branche tätig sein. Unsere Mission ist es, \_\_\_(Leitbild)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Wir verkaufen \_\_\_(Produkt/Dienstleistung)\_\_\_, und unser Wettbewerbsvorteil ist \_\_\_(Alleinstellungsmerkmal)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Derzeit sind die Alternativen, die Käufer verwenden, \_\_\_(Alternative 1)\_\_\_ und \_\_\_\_(Alternative 2)\_\_\_\_\_. Diesen Alternativen fehlt jedoch \_\_\_\_(was Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung auszeichnet)\_\_\_\_.

Diese spezifische Branche ist \_\_(Branchenbeschreibung)\_\_\_\_\_\_\_\_\_, und es wird erwartet, dass sie \_\_(Wachstumsprognosen)\_\_\_\_\_\_\_\_ Angesichts dieser Vorhersagen wird unser Unternehmen erfolgreich arbeiten, weil \_\_(Argumentation unterstützt durch Marktforschung)\_\_\_\_\_. Wir planen, \_\_\_(Verkaufsziel)\_\_\_\_\_ im Jahresumsatz zu erreichen und unseren Jahresumsatz um \_\_\_(Verkaufsziel)\_\_\_ über den nächsten \_\_\_(Zeitraum)\_ zu steigern.

# III. MARKTANALYSE UND WETTBEWERB

Nach der Analyse des Marktes und der Untersuchung der Nachfrage nach \_\_\_(Produkt / Dienstleistung)\_ haben wir festgestellt, dass dies der beste Zeitpunkt ist, um den Markt zu durchdringen, weil \_\_\_(Grund durch Forschung unterstützt)\_\_\_\_\_\_\_\_.

Unsere Marktgröße ist \_\_(Marktgröße)\_\_\_, und unsere Zielmarktsegmente können wie folgt beschrieben werden:

## Segment 1

1. Demographisch
2. Geschlecht
3. Alter
4. Einkommen
5. Bildung
6. Familienstand
7. Psychografisch
8. Genozid
9. Glaubensinhalte
10. Werte
11. Interessen
12. Lifestyle-Vorlieben
13. Geografisch
14. Provinz oder Bundesstaat
15. Stadt
16. Region
17. Postleitzahl
18. Nachbarschaft

Wir haben festgestellt, dass es in diesem speziellen Segment eine ausreichende Nachfrage nach unserem \_\_\_(Produkt oder Dienstleistung)\_\_\_ gibt, da \_\_\_\_(Argumentation durch Marktforschung unterstützt wird)\_\_\_.

Derzeit sind unsere größten Konkurrenten \_\_\_\_\_(Wettbewerber 1)\_\_\_\_ und \_\_\_\_\_(Wettbewerber 2)\_\_\_\_. Was uns von der Konkurrenz unterscheidet, sind \_\_\_(Beispiel 1)\_\_\_\_ und \_\_\_(Beispiel 2)\_\_\_\_.

Im Vergleich zu dem, was auf dem Markt angeboten wird, sind unsere Preise \_\_\_(Preisunterschied)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Hier ist ein geschätzter Vergleich unseres Geschäfts mit bestehenden Wettbewerbern:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **KATEGORIE** | **UNSER UNTERNEHMEN** | **TEILNEHMER 1** | **TEILNEHMER 2** |
| Geschätzter Jahresumsatz | 000.000 $ | 000.000 $ | 000.000 $ |
| Preisniveau | Durchschnitt | Hoch | Niedrig |
| Nein. Mitarbeiter | 15 | 30 | 40 |
| Qualität | Hoch | Durchschnitt | Niedrig |

# IV. MARKETING- UND VERTRIEBSPLAN

Werbung und Verkaufsförderung sind unerlässlich, um unser Geschäft bekannt zu machen, und wir erwarten, dass wir eine \_\_\_(Beschreibung)\_\_\_\_\_ Marketingstrategie implementieren, die \_\_\_(Schlüsselkomponente der Marketingstrategie) \_\_\_ und \_\_\_(Schlüsselkomponente der Marketingstrategie)\_ umfasst. Diese Strategie wird es uns ermöglichen, \_\_\_(Marktsegment)\_\_\_ aufgrund von \_\_(Argumentation, die durch Marktforschung unterstützt wird)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Zu unseren wichtigsten Angeboten gehören \_\_\_(Produkt-/Serviceangebote)\_\_\_. Unsere Angebote nützen unseren Zielkunden mehr als das, was derzeit auf dem Markt ist, weil \_\_(Argumentation unterstützt durch Marktforschung)\_\_\_. Unser Alleinstellungsmerkmal ist \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

Der Markt wird auf \_\_\_(Vorhersage)\_\_\_ über den nächsten \_\_\_\_\_(Zeitrahmen)\_\_ vorhergesagt. Dementsprechend ist unsere Preisstrategie \_\_\_(Preisstrategie)\_\_\_.

Die verschiedenen Methoden, mit denen wir unsere Angebote an unsere Zielkunden kommunizieren wollen, sind \_\_\_(Kommunikationsmethoden)\_\_\_. Darüber hinaus sind wir bestrebt, unsere \_\_(Produkt/Dienstleistung)\_\_ durch \_\_(Promotion-Methoden)\_ zu bewerben.

Wir beabsichtigen, unsere \_\_(Produkt/Dienstleistung)\_\_ über \_\_(Vertriebsmethode)\_\_\_ an Kunden zu verteilen. Wir werden \_\_(Großhandel, Einzelhandel, etc.) verkaufen. \_\_ und verwendet \_\_(Zahlungsmethode)\_\_.

# V. BETRIEBS- UND MANAGEMENTPLAN

Unsere physischen Geschäftsstandorte befinden sich in \_\_\_(Standorte)\_\_\_\_ weil \_\_\_(Argumentation)\_\_\_\_\_\_\_ Andere physische Anforderungen unseres Geschäfts sind \_\_(Lager, Spezialausrüstung, Einrichtungen, etc.) \_\_\_.

Unser Produktionsworkflow ist \_\_\_(Beschreibung des Produktionsworkflows)\_\_. Unser Personalbedarf ist \_\_(Personalbedarf)\_\_\_. Mitarbeiterschulungen werden von \_\_(Beschreibung des Schulungsbedarfs der Mitarbeiter)\_\_\_ durchgeführt.

# VI. ENTWICKLUNGSPLAN

Die Entwicklung unseres Angebots erfolgt im Laufe des \_\_\_(Zeitrahmens)\_\_\_\_\_\_\_\_. Wir werden unsere Marketingstrategie \_\_\_(Zeitrahmen)\_ mit \_\_\_\_(Marketingstrategie)\_\_\_\_\_ starten.

Unsere Organisationsstruktur besteht aus \_\_\_\_(Beschreibung)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ mit \_\_\_(Anzahl)\_\_\_\_ Mitgliedern des Managementteams und \_\_\_\_(Anzahl)\_\_\_\_\_\_\_ Mitarbeitern.

Wir gehen davon aus, dass unsere monatlichen Kosten und Ausgaben \_\_\_\_\_\_(Betrag)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Wir haben einen erwarteten monatlichen Umsatz von \_\_\_\_\_(Betrag)\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

Mit dem beschafften Geld planen wir, im Laufe des Zeitraums in \_\_\_(Investitionsbereich)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Ein Jahr nach dem Start ist es unser Ziel, \_\_\_\_(Jahr-1-Ziel)\_\_\_ zu erreichen. Fünf Jahre nach dem Start ist es unser Ziel, \_\_(Jahr 5 Ziel)\_\_\_\_\_\_ zu erreichen.

# VII. JAHRESABSCHLÜSSE

Der folgende Jahresabschluss zeigt, dass unser Geschäft wachsen und profitabel sein wird.

Geben Sie Ihre prognostizierte Gewinn- und Verlustrechnung, Kapitalflussrechnung und Bilanz an. Fügen Sie außerdem eine Break-Even-Analyse hinzu, um den Anlegern das Umsatzniveau zu bieten, das Sie benötigen, um einen Gewinn zu erzielen.

# VIII. BELEGE UND ANLAGEN

Hier sind die Dokumente angehängt, die die im Plan enthaltenen Informationen unterstützen, einschließlich \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Mögliche Gegenstände zum Anbringen:

* Detaillierte Marktforschung
* Brancheninformationen
* Grundstücks-/Baupläne
* Berufliche Referenzen
* Unterstützendes Material

|  |
| --- |
| **VERZICHTSERKLÄRUNG**  Alle Artikel, Vorlagen oder Informationen, die von Smartsheet auf der Website bereitgestellt werden, dienen nur als Referenz. Obwohl wir uns bemühen, die Informationen auf dem neuesten Stand und korrekt zu halten, geben wir keine Zusicherungen oder Gewährleistungen jeglicher Art, weder ausdrücklich noch stillschweigend, 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 auf solche Informationen setzen, erfolgt daher ausschließlich auf Ihr eigenes Risiko. |