



Women in Europe

New Yields of Employment in Rural Areas

Business Plan

Sodebur, Spain

Burgos, August 2016



Willkommen

Beim Business Plan

Sie haben eine Geschäftsidee. Sie haben sich entschieden ein Unternehmen zu gründen. Sie wollen starten.

Aber es braucht einiges mehr für ein gutes Unternehmen als seine gute Idee. Sie müssen alle Details durchdenken um ihre Erfolgchancen zu erhöhen. Sind Sie die richtige Person, um ein Unternehmen zu führen? Werden die Kunden und Kundinnen Ihre Produkt/Ihre Dienstleistung wollen?

Ein Business Plan hilft Ihnen Ihre Idee in ein Unternehmen umzusetzen. Er regt Sie an alle Teile Ihres Unternehmens zu durchdenken und zu überlegen, wie alles ablaufen wird. Wenn Sie alle Teile sorgfältig durcharbeiten wollen, wird es eine Weile dauern. Manche Teile werden rascher durchzuarbeiten sein als andere.

Kleben Sie nicht an einzelnen Teilen, denn nicht das fertige Dokument ist wichtig, sondern der Weg dahin. Es ist der Prozess, sich Ihrem Unternehmen Schritt für Schritt anzunähern. Natürlich wollen sie einen exzellenten Plan machen, aber ein recht guter Plan ist besser als gar keiner.

Das Prince's Trust Business Plan Paket

Die besten Business Pläne sind nicht lang und complex; sie enthalten nur die wichtigsten Informationen – was Sie erreichen wollen, wie Sie dorthin gelangen wollen und was Sie auf diesem Weg benötigen werden.

Am besten ist es einen Business Plan schrittweise anzugehen. Das Prince's Trust Business Plan Paket kann dabei hilfreich sein. Es besteht aus einem in Sektionen unterteilten Business Plan, der die Entwicklung Ihrer Business Idee unterstützt. Sie können die Informationen im Leitfaden nützen, um die Sektionen auszufüllen. Einige Sektionen haben Tabellen, um die finanziellen Anforderungen Ihres Unternehmens darzustellen.

Das Prince's Trust Unternehmensprogramm

Der Prince's Trust hat vielen Menschen geholfen ihre Business Pläne auszuarbeiten und ihr Unternehmen zu starten. Das Programm unterstützt durch Büros im Vereinigten Königreich junge Menschen zwischen 18 und 30 Jahren, die arbeitslos oder weniger als 16 Wochenstunden angestellt sind

Los gehts

Dieser Plan ist von

Name des Unternehmens:

Name der Unternehmerin:

Geschäftsadresse:

Geschäfts-Telefonnummer:

Geschäfts-E-Mail-Adresse:

Heimadresse der Unternehmerin :

Private Telefonnummer (falls anders als Geschäfts-Telefonnummer):

Private E-Mail-Adresse:

Sektion eins

Kurzdarstellung

1.1 Zusammenfassende Darstellung des Unternehmens:

1.2 Unternehmensziele:

1.3 Finanzüberblick:

Kurzpräsentation (Elevator Pitch)

1.4 Name des Unternehmens:

1.5 Motto/Werbeslogan:

1.6 Kurzpräsentation:

Sektion zwei

Hintergrund der Unternehmerin

2.1 Warum wollen Sie Ihr eigenes Unternehmen gründen?

2.2 Berufserfahrungen, die Sie mitbringen:

2.3 Qualifikation und Ausbildung:

2.4 Fortbildung:

Geplante Fortbildungen:

2.5 Hobbies und Interessen:

2.7 Was ich noch gut kann:

Sektion drei

Produkt/Dienstleistung

3.1 Was werden Sie verkaufen?

- ein Produkt
 eine Dienstleistung
 beides

3.2 Beschreiben Sie das Grundprodukt/die grundsätzliche Dienstleistung, die Sie verkaufen wollen:

3.3 Beschreiben Sie die verschiedenen Arten von Produkten/Dienstleistungen, die Sie verkaufen wollen:

3.4 Wenn Sie nicht alle Produkte/Dienstleistungen von Anfang an verkaufen wollen, erklären Sie warum und wann Sie mit dem Verkauf jeweils beginnen wollen:

3.5 Weitere Informationen:

Sektion vier

Der Markt

4.1 Sind Ihre Kunden und Kundinnen:

- Einzelpersonen
 Unternehmen
 beides

4.2 Beschreiben Sie Ihren typischen Kunden/Ihre typische Kundin:

4.3 Wo wohnen oder arbeiten Ihre Kund_innen?

4.4 Was veranlasst Ihre Kund_innen dazu, Ihre Produkte/Dienstleistungen zu kaufen?

4.5 Welche Faktoren beeinflussen die Entscheidung Ihrer Kund_innen für den Kauf bei einem bestimmten Unternehmen?

4.6 Haben Sie bereits Produkte/Dienstleistungen an Kund_innen verkauft?

- ja
 nein

Wenn ja, beschreiben Sie Details:

4.7 Haben Sie bereits Kund_innen, die Ihre Produkte/Dienstleistungen kaufen wollen?

- ja
 nein

Wenn ja, beschreiben Sie Details:

4.8 Weitere Informationen:

Sektion fünf

Marktforschung

5.1 Wichtigste Ergebnisse der Internet- und Literatur-Recherche:

5.2 Wichtigste Ergebnisse der Feldforschung – Kund_innen-Fragebögen:

5.3 Wichtigste Ergebnisse der Feldforschung - Testverkäufe:

5.4 Weitere Informationen:

Sektion sechs

Verkaufsstrategie

<u>Wie werden Sie verkaufen?</u>	<u>Warum haben Sie sich für diese Verkaufsmethode entschieden?</u>	<u>Was wird es kosten?</u>
<u>GESAMTKOSTEN</u>		

Sektion sieben

Mitbewerber_innen-Analyse

7.1 Liste der Mitbewerber_innen

<u>Name, Geschäftsort und Größe des Unternehmens</u>	<u>Produkt/Dienstleistung</u>	<u>Preis</u>	<u>Stärken</u>	<u>Schwächen</u>

7.2 SWOT Analyse :

<u>Stärken</u>	<u>Schwächen</u>
<u>Chancen</u>	<u>Hindernisse</u>

7.3 Alleinstellungsmerkmal (Unique Selling Point - USP):

Alleinstellungsmerkmal (was hebt mein Unternehmen von allen Mitbewerber_innen ab?)

Sektion acht

Arbeitsabläufe und Materialbeschaffung

8.1 Produktion:

8.2 Lieferung an Kund_innen:

8.3 Zahlungsmodalitäten und Zahlungstermine:

8.4 Lieferant_innen:

<u>Name und Ort des Lieferanten</u>	<u>Gesuchte Artikel und Preise</u>	<u>Zahlungsmodalitäten</u>	<u>Gründe für die Auswahl dieses Lieferanten</u>

8.5 Räumlichkeiten:

8.6 Ausstattung:

		Wenn bereits gekauft		
<u>Gesuchter Artikel</u>	<u>Bereits vorhanden?</u>	<u>Neu oder gebraucht</u>	<u>Gekauft von</u>	<u>Preis</u>

8.7 Transport:

8.8 Gesetzliche Grundlagen:

8.9 Notwendige Versicherungen:

8.10 Geschäftsführung und Mitarbeiter_innen:

8.11 Weitere Informationen:

Sektion neun

Kosten- und Preiskalkulation

	<u>Produktname</u> <u>Name der Dienstleistung</u>	
A	<u>Anzahl der Einheiten in der Kalkulation</u>	
B	<u>Teile des Produkts/der Dienstleistung</u>	<u>Kosten der Teile</u>
C	<u>Gesamtkosten des Produkts/der Dienstleistung</u>	
D	<u>Kosten per Einheit</u>	
E	<u>Preis per Einheit</u>	
F	<u>Gewinnspanne (€)</u>	
G	<u>Gewinnspanne (%)</u>	
H	<u>Aufschlag (%)</u>	

Sektion zehn

Finanzprognose

10.1 Verkaufs- und and Kostenprognose

<u>Monat</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>7</u>	<u>8</u>	<u>9</u>	<u>10</u>	<u>11</u>	<u>12</u>	<u>Total</u>
A	<u>Name des Monats</u>												
<u>Verkaufsprognose</u>													
B	<u>Produkt/Dienstleistung</u>												
C	<u>Produkt/Dienstleistung</u>												
<u>Kostenprognose</u>													
D	<u>Produkt/Dienstleistung</u>												
E	<u>Annahmen</u> <u>(z.B. saisonale</u> <u>Schwerpunkte)</u>												

10.2 Persönliches Überlebensbudget

<u>Sektion</u>		<u>Monatliche Kosten (€)</u>
A		
Voraussichtliche Kosten	<u>Miete/Hypothek-Rückzahlung</u>	
	<u>Gemeindeabgaben</u>	
	<u>Energiekosten</u>	
	<u>Wassergebühr</u>	
	<u>Persönliche und auf Gebäude/Einrichtungen abgeschlossene Versicherungen</u>	
	<u>Kleidung</u>	
	<u>Essen und Haushalt</u>	
	<u>Telefon</u>	
	<u>Fernseh- und Rundfunkgebühren</u>	
	<u>Zeitschriftenabos/Literatur</u>	
	<u>Unterhaltung (meals and drinks)</u>	
	<u>Autoversicherung, Service und Instandhaltung</u>	
	<u>Aufwand für Kinder</u>	
	<u>Kreditkartenkosten, Kreditrückzahlungen, andere persönliche Schulden</u>	
	<u>Sozialversicherung</u>	
	<u>Andere</u>	
B	<u>Gesamtkosten (€)</u>	
C		
Voraussichtliches Einkommen	<u>Einkommen von Familie/Partner</u>	
	<u>Teilzeitjob</u>	
	<u>Steuergutschrift</u>	
	<u>Kindergeld</u>	
	<u>Andere Zuwendungen</u>	
	<u>Andere</u>	
D	<u>Gesamteinkommen (€)</u>	
E	<u>Überlebensnotwendiges Einkommen (€)</u>	

Sektion elf

Ersatzplan

11.1 Kurzfristiger Plan:

11.2 Langfristiger Plan:

11.3 Plan B:

11.4 Plan B Fortsetzung: