**Businessplan**

*23.05.2025*

# Inhaltsverzeichnis

1. Zielgruppe
2. Wettbewerb
3. Stärken & Chancen
4. Produkte
5. Preismodell
6. Marketingstrategie
7. Kostenübersicht
8. Umsatzerwartung
9. Finanzierungsbedarf
10. Geschäftsname (Ideen)

# Zielgruppe

*Beschreibe hier, welche Personen oder Gruppen dein Produkt oder deine Dienstleistung kaufen sollen. Je konkreter, desto besser.*

**Beispiel:**

Unsere Zielgruppe sind junge Familien und Berufstätige in Großstädten, die bewusst konsumieren und Wert auf Regionalität und Nachhaltigkeit legen, besonders beim täglichen Lebensmitteleinkauf.

# Wettbewerb

*Liste hier deine direkten und indirekten Mitbewerber auf und beschreibe, wie du dich von ihnen unterscheidest.*

**Beispiel:**

Zu unseren Wettbewerbern zählen große Supermarktketten, Biomärkte und auch regionale Wochenmärkte. Unser Vorteil liegt in der Kombination aus Regionalität, Lieferung und Digitalplattform.

# Stärken & Chancen

*Zeige auf, welche Vorteile dein Unternehmen hat und welche Trends oder Entwicklungen dir in die Karten spielen.*

**Beispiel:**

Wir profitieren von steigender Nachfrage nach Bio-Produkten und haben eine starke Community vor Ort. Unsere schlanke Logistik senkt Kosten und verbessert die Kundenzufriedenheit.

# Produkte

*Beschreibe dein Angebot so genau wie möglich – was bietest du an und was macht es besonders.*

**Beispiel:**

Wir bieten wöchentlich zusammengestellte Bio-Gemüsekisten an, die saisonal angepasst sind. Ergänzt wird das Angebot durch regionale Milchprodukte und frisches Brot vom Partnerbäcker.

# Preismodell

*Erläutere, wie du deine Produkte oder Dienstleistungen bepreist. Denk an Abos, Einzelpreise oder Paketangebote.*

**Beispiel:**

Unsere Kunden wählen zwischen Einzelbestellungen und einem günstigen Monatsabo. Letzteres umfasst vier Lieferungen und zusätzliche Bonusprodukte aus der Region.

# Marketingstrategie

*Erkläre, wie du deine Zielgruppe erreichst – z. B. über Social Media, lokale Werbung oder persönliche Kontakte.*

**Beispiel:**

Wir planen eine gezielte Instagram-Kampagne mit Micro-Influencern. Zusätzlich werden wir lokale Flyer verteilen und Kooperationen mit Schulen und Betrieben eingehen.

# Kostenübersicht

*Gib hier einen Überblick über deine fixen und variablen Kosten – idealerweise mit geschätzten Beträgen.*

**Beispiel:**

Die monatlichen Fixkosten betragen rund 2.500 Euro (Miete, Personal, Fahrzeuge), die variablen Kosten liegen bei ca. 1.200 Euro pro Monat für Einkauf, Verpackung und Logistik.

# Umsatzerwartung

*Schätze realistisch ein, wie viel Umsatz du in den ersten Monaten oder Jahren erzielen wirst.*

**Beispiel:**

Im ersten Jahr rechnen wir mit einem monatlichen Umsatz von durchschnittlich 6.000 Euro. Ab dem zweiten Jahr erwarten wir durch Skalierung ein Wachstum von 25 %.

# Finanzierungsbedarf

*Gib an, wie viel Kapital du brauchst, wofür du es einsetzen willst und woher es kommen soll.*

**Beispiel:**

Wir benötigen ein Startkapital von 25.000 Euro, davon 10.000 Euro Eigenmittel und 15.000 Euro über ein KfW-Darlehen. Investiert wird in Einrichtung, Software und erste Ware.

# Geschäftsname (Ideen)

Hier kannst du mögliche Namen für dein Unternehmen sammeln, die deine Idee, Zielgruppe oder deinen USP widerspiegeln.

Beispiel:
- BioKorb24
- Stadtgrün Direkt
- Mein Markt Mobil
- Die Gemüsekiste
- UrbanFrisch