

Inhalt

Vorwort	7
I. DER TEXTTEIL IHRES BUSINESSPLANS	9
1. Grundregeln: darauf kommt es beim Schreiben an	10
2. Ihre Visitenkarte: das Deckblatt	13
Beispiel: Kfz-Werkstatt mit Smart-Repair	14
Auf den Punkt gebracht: Basics, Tipps und Tricks.	15
Beispiel: Interkulturelles Spanischtraining für Unternehmen	16
3. Auf einen Blick: das Inhaltsverzeichnis.	17
Beispiel: Schmuckgeschäft mit eigener Werkstatt.	18
4. Für Eilige: die Executive Summary	19
Beispiel: Software-Entwicklung und Beratung	20
Beispiel: Onlineshop für Umstandsmode.	24
5. Ihr Vorhaben: Unternehmen und Produkte	27
Beispiel: Handwerksbetrieb im Bereich Elektrotechnik	28
Beispiel: Fundraising-Agentur für gemeinnützige Organisationen	30
Beispiel: Turnierbüro für Pferdesportveranstaltungen	32
Auf den Punkt gebracht: Basics, Tipps und Tricks.	35
6. Selbstdarstellung: persönliche Eignung	39
Beispiel: Gussmodelle aus Kunststoff.	40
Beispiel: Panasiatisches Schnellrestaurant	42
Beispiel: Physiotherapie für Kinder und psychisch Kranke	44
Auf den Punkt gebracht: Basics, Tipps und Tricks.	48
7. Die Kunden verstehen: Ihre Zielgruppen	51
Beispiel: Seniorenbetreuung.	52
Beispiel: IT-Dienstleistungen für ältere Internetanfänger, Klein- und Kleinstunternehmen	54
Beispiel: Buchhaltungsservice für Existenzgründer, Steuerberater und kleine Unternehmen	58
Auf den Punkt gebracht: Basics, Tipps und Tricks.	61
8. Das Spielfeld für Ihr Business: der Markt	65
Beispiel: E-Mail-Portal für Golfer.	66
Beispiel: Italienisches Mittagsrestaurant	70
Beispiel: Veranstaltungstechnik	74
Auf den Punkt gebracht: Basics, Tipps und Tricks.	77
9. Die Konkurrenz schläft nicht: der Wettbewerb	79
Beispiel: Seminare zur Flugangstbewältigung	80
Beispiel: Schuhgeschäft für Modebewusste	82
Beispiel: Brillenmanufaktur im Hochpreissegment	84
Auf den Punkt gebracht: Basics, Tipps und Tricks.	88

10. Der feine Unterschied: Kundennutzen und Positionierung	89
Beispiel: Lieferservice für Hundenahrung und Schulungen für Hundehalter.	90
Beispiel: Markenberatung für chinesische Unternehmen	92
Beispiel: Holzdienstleistungen für Zimmereien, Bauträger und Architekten	96
Auf den Punkt gebracht: Basics, Tipps und Tricks.	99
11. Los geht's: Vertrieb und Kommunikation	101
Beispiel: Interkulturelles Sprachtraining für Unternehmen	102
Beispiel: Grafikdesign mit Schwerpunkt Druckmedien	106
Beispiel: Unternehmensberatung für Marketing und Vertrieb	110
Auf den Punkt gebracht: Basics, Tipps und Tricks.	116
12. Gut aufgestellt: Abläufe und Organisation	119
Beispiel: Internationales Handelsunternehmen	120
Beispiel: Immobilienmakler für Wohn- und Gewerbeobjekte.	122
Beispiel: Private Nachmittagsschule	124
Auf den Punkt gebracht: Basics, Tipps und Tricks.	128
13. So geht's weiter: Zukunftsperspektiven	131
Beispiel: Software-Entwicklung mit DHTML	132
Beispiel: Cross-Cultural-Coaching mit Schwerpunkt Osteuropa	134
Beispiel: Full-Service-Provider im Personalbereich	136
Auf den Punkt gebracht: Basics, Tipps und Tricks.	138
II. DER ZAHLENTEIL IHRES BUSINESSPLANS	141
1. Grundregeln: So kalkulieren Sie richtig	142
2. Annahmen begründen: Erläuterungen zu den Planzahlen	145
Beispiel: Designbüro	146
3. Für gute und schlechte Zeiten: Szenarioanalyse	149
Beispiel: Großhandel mit Verpackungsmaterial	150
4. Die Berechnungen im Einzelnen: Finanzplanung	153
Beispiel: Wellness-Massagepraxis	154
5. Die Hürde, die Sie nehmen müssen: der Unternehmerlohn	166
Beispiel: Ingenieurbüro für den Anlagenbau	166
Auf den Punkt gebracht: Basics, Tipps und Tricks.	168
6. Wenn Sie nicht nach Stunden abrechnen: alternative Umsatzmodelle	171
Beispiel: Schulungen für Telefonmarketing und -akquise	172
Beispiel: eBay-Handel mit Elektronikartikeln.	174
Beispiel: Ayurvedisches Gäste- und Seminarhaus	176
7. Ihre Zahlen visualisiert: die grafische Aufbereitung	178
Beispiel: Haushaltshilfe für Singles und berufstätige Paare	178
III. ZUBEHÖR ZUM PLAN: DER ANHANG	183
Mehr als ein Buch: weitere Serviceleistungen	185
Stichwortverzeichnis	187