



## **Businessplan Template Yoga Individual Business Coaching**

Die folgende Auflistung umfasst die zentralen Bestandteile eines Businessplans. Unser eigener Businessplan beruht auf diesem Template. Wir aktualisieren ihn etwa alle 6 Monate.

Ein Businessplan hilft Dir Deine unternehmerischen Vorhaben zu strukturieren und klar zu formulieren. Außerdem kannst Du Dich an seinem Erreichen messen.

Solltest Du den Businessplan nicht nur für Dich, sondern auch für Dritte schreiben, erfrage ggf. ob noch weitere Punkte berücksichtigt werden müssen.

Gerne helfen wir Dir im Rahmen des [Yoga Individual Business Coachings](#) bei der Erstellung und Evaluierung Deines Businessplans.

### **1) Zusammenfassung**

Beschreibe in ein paar knappen Sätzen Deine Geschäftsidee und nenne dafür stichpunktartig auch die Alleinstellungsmerkmale Deiner Unternehmung.

Wenn es Dir leichter fällt, kannst Du diesen Punkt auch erst erarbeiten, wenn Du alle anderen Aspekte durchgegangen bist.

### **2) Gründerteam**

Reflektiere welche Qualifikationen, relevanten Berufserfahrungen und/oder Branchenkenntnisse die Teammitglieder Deiner Unternehmung haben (oder Du als Einzelgründer hast).

Welche Stärken gibt es im Team und in welchen Bereichen sind noch Schwächen zu überwinden? Wie können diese Schwächen adressiert werden?

### **3) Die Geschäftsidee**

Dies ist ein zentraler Teil Deines Businessplans. Nimm Dir also entsprechend Zeit über die Fragen dieses Abschnittes nachzudenken und formuliere die Antworten in einem prägnanten Text:

- Welche Mission und welche Vision verfolgst Du mit Deiner Unternehmung?
- Welche Alleinstellungsmerkmale zeichnen Deine Geschäftsidee aus?
- Welchen Kundenwunsch befriedigt Deine Unternehmung? Welche Dienstleistung verkaufst Du?
- Wie lauten kurz- und langfristige Unternehmensziele?
- Welche Voraussetzungen musst Du noch erfüllen, um mit Deiner Unternehmung zu starten?
- Und wann ist der offizielle Start geplant?



#### **4) Markt und Wettbewerb**

Führe alle relevanten Wettbewerber in einer Tabelle auf. Bestimme ihre Stärken, Schwächen, Alleinstellungsmerkmale und Preise. Bei einem ortsgebundenen Geschäftsmodell solltest Du Dir auch eine Karte mit den Standorten der Konkurrenz anfertigen, oder eine entsprechende Google Maps Karte o.Ä. ergänzen.

Auch eine genaue Beschreibung Deiner Kunden gehört in diesen Abschnitt:

- Wer sind Deine Kunden?
- Wo sind Deine Kunden?
- Welche soziodemografischen Charakteristika haben Deine Kunden?
- Und was sind die zentralen Bedürfnisse, oder möglicherweise Probleme der Kunden?

Wie passen die Ergebnisse der vorangegangenen Analyse zum Standort für Deine eigene Unternehmung? Wo bietest Du Dein Angebot an und warum hast Du Dich für diesen Ort entschieden? Welche Vor- und Nachteile hat Dein Standort und welche Auswirkungen haben diese Vor- und Nachteile für Deine Unternehmung?

#### **5) Preise**

Lege fest, welche Preise Du für Dein Angebot aufrufen möchtest. Wieso hast Du Dich für diese Preispunkte entschieden? Gehe auch in Kürze auf die Kalkulation ein, die diesen Preisen zu Grunde liegt. Dieser [Blogartikel](#) kann Dir helfen.

#### **6) Marketing und Werbung**

Wie ist Deine Zielgruppe definiert und wie erreichst Du potentielle Kunden aus dieser Zielgruppe?

Welche Kanäle sind geeignet, um potentielle Kunden zu erreichen? Müssen diese Kanäle noch eingerichtet werden?

Einen detaillierten Marketingplan musst Du hier nicht festlegen. Du solltest Dir aber Gedanken darüber machen, welche Marketingmaßnahmen Du zu Beginn Deiner Unternehmung durchführen möchtest und die finanziellen Aufwendungen dafür einplanen.

#### **7) Organisation und Mitarbeiter**

Solltest Du nicht als Soloselbstständiger beginnen, erstelle ein Organigramm Deiner Unternehmung. Ergänze hier stichpunktartig auch die Verantwortlichkeiten und die Kernkompetenzen der entsprechenden Positionen.



## **8) Rechtsform**

Führe aus, welche Rechtsform Du aus welchen Gründen gewählt hast. Erläutere die Verteilung der Gesellschaftsanteile (bei mehr als einem Gesellschafter) und erkläre kurz, inwiefern diese Verteilung dazu beiträgt, dass alle Gesellschafter nachhaltig inzentiviert bleiben.

## **9) Chancen und Risiken**

Gehe auf die größten Chancen und Risiken ein, die Deine Unternehmung positiv oder negativ beeinflussen können. Überlege, wie Du die Chancen positiv verstärken und die Risiken minimieren kannst.

Die SWOT-Analyse kann Dir hierzu als Rahmen dienen.

## **10) Finanzplan**

Dieser Punkt kann beliebig detailliert bearbeitet werden. Der Grad der Ausarbeitung hängt davon ab, ob der Businessplan in erster Linie für Dich gedacht ist, oder Du ihn Dritten vorlegst. Erfrage im Einzelfall, wie viele Szenarien Du für welche Zeiträume darlegen sollst.

In jedem Fall solltest Du Dir klar machen, welche Kosten vor Unternehmensstart anfallen. Auch Investitionskosten im ersten Unternehmensjahr und laufende Kosten solltest Du so gut wie möglich abschätzen. Solltest Du für Deine Unternehmung Geld aufnehmen, ist spätestens jetzt der Zeitpunkt Tilgung und Zinszahlungen zu planen.

Eine einfache (Excel-)Tabelle mit einem Worst-, Middle- und Best-Case Szenario kann Dir gute Dienste leisten.