

7-Stufen Plan



Stufe 1: Geschäftsidee „Ihr Plan“ – Angebotsschwerpunkte, Alleinstellungsmerkmale und Positionierung

Wir verfügen über das Wissen praxisorientierter Marktanalysen und ermöglichen Ihnen eine profunde Recherche. Die hieraus gewonnenen Informationen übernehmen Sie in Ihren Plan.

Stufe 2: Machbarkeitsstudie

Eine profunde Machbarkeitsstudie bildet die Basis für die grundlegende Entscheidung darüber, ob Sie Ihre Geschäftsidee überhaupt über eine realistische Erfolgsaussicht mit Nachhaltigkeit verfügt.

Stufe 3: Finanz- und Marketingplanung – Liquiditäts- und Rentabilitätsberechnungen

Eine solide Finanzplanung wird gerade von Ihrer Bank eingefordert werden. Zumal dann, wenn finanzielle Mittel benötigt werden. Zusammen mit einem gut detaillierten, und mehr noch, nachvollziehbaren Marketingplan, lassen sich die Zukunftschancen & Optimierungsmöglichkeiten

Ihres Unternehmens deutlich hervorheben und plausibel darstellen.

Stufe 4: Verkauf & Bewerbung – Preisgestaltung und Verkaufsphilosophie

Gemeinsam eruieren wir mögliche Abgrenzungspotentiale zu Ihren Wettbewerbern im Markt. Hierzu gehören vor allem eine adäquate und gut abgestimmte Preisgestaltung im Zusammenspiel mit den angestrebten Standards der Verkaufsphilosophie. Mit Erledigung aller notwendigen Formalien, beginnen die Vorbereitungen für eine professionelle Präsentation im Internet.

Stufe 5: Umsatz- & Kostenoptimierung – Potenzialanalyse & Optimierungsmöglichkeiten

Mit Vorlage der Finanzplanung analysieren wir mit Ihnen die potentielle Optimierung der Umsätze und gleichermaßen wichtig für den Geschäftserfolg, die Kostenseite.

Stufe 6: Umsetzungsphase

Wir unterstützen Sie bei der Umsetzung aller von Ihnen angestrebten Qualitätsstandards. Die Umsetzung bedarf der Einbindung Ihrer künftigen Partner und vor allem die Schulung Ihrer Mitarbeiter. Während der Umsetzungs- und Eröffnungsphase begleiten wir Sie aktiv & beratend.

Stufe 7: Optimierung & Kontrolle

Während und nach der Eröffnung Ihres Unternehmens bedarf es der permanenten Optimierung der Betriebsabläufe. Erst durch die permanente Kontrolle der gesetzten Ziele wird der angestrebte Erfolg erreicht, ausgebaut und nachhaltig abgesichert.