

Businessplan
für das Einzelunternehmen

Medienproduktion für den psychosozialen Bereich

Inhaber: Tony Hofmann
Gründung zum 01.09.2010

INHALT

Inhalt.....	2
1. Auf einen Blick.....	3
2. Die Idee.....	5
3. Zielgruppe.....	6
4. Inhalte meines Angebotes und Preisstruktur.....	7
5. Qualifikation.....	8
6. Alleinstellungsmerkmale / Grenzen.....	9
7. Kontakt zu meinen Kunden.....	17
8. Gewinnprognose.....	20
9. Stellvertreterproblematik.....	21
10. Rechtliches.....	22
11. Impressum.....	23

1. AUF EINEN BLICK

Ich plane eine selbstständige Tätigkeit auf freiberuflicher Basis in einem Einzelunternehmen, bei der die Produktion von Medien (v.a. Webdesign, aber auch Audio- und Videoproduktion und anderes) mit einer Spezialisierung auf den psychosozialen Bereich (Psychotherapeuten, Sozialpädagogen, Beratungsstellen, Praxen u.a.) vorgesehen ist. Der Name des Einzelunternehmens wird „Medienproduktion für den psychosozialen Bereich. Inhaber: Tony Hofmann“ lauten. Ich bin Diplom-Psychologe, habe darüber hinaus ein Grundstudium in Sozialpädagogik absolviert und habe selbst bereits Berufserfahrung im psychosozialen Bereich. Ich verfüge über hervorragende Kenntnisse in den Bereichen Webdesign (HTML, CSS, PHP), Fotografie und in der Audio- und Videoproduktion, die ich über 15 Jahre hinweg autodidaktisch aufgebaut, und in einer dreijährigen professionellen Tätigkeit (nebenberuflich - zur Finanzierung meines Studiums) bereits angewendet habe.

Die beiden wichtigsten Wettbewerbsvorteile, die meinen Kunden einen klaren Nutzen bringen werden, sind a) meine inhaltlichen Fachkenntnisse im psychosozialen Bereich. Hierdurch kann ich ohne große Einarbeitungszeit optimal und punktgenau auf die Bedürfnisse meiner Kunden eingehen. Webdesigner beispielsweise, die kein derartiges Fachwissen haben, benötigen sehr viel Zeit, um die feinen, aber essentiellen Unterschiede unterschiedlicher Formen der Psychotherapie zu verstehen, und dies dann in der Umsetzung z.B. in einem konkreten Layout zu berücksichtigen. Der zweite Wettbewerbsvorteil liegt b) in der Spezialisierung auf einen klar umrissenen Kundenkreis. Inhaltliche Grundkonzepte (z.B. die Grundstrukturen einer Website für eine Privatpraxis) werde ich nicht jedes Mal von Grund auf neu entwerfen müssen. Statt dessen kann ich auf meiner Erfahrung (und z.B. bereits ausgearbeiteten Programm-Codes) aufbauen, was im Vergleich zu konkurrierenden Webdesignern durch die Zeitersparnis klare finanziellen Vorteile bringen wird.

Ich stehe bereits in engem Kontakt mit vier wichtigen Multiplikatoren, die mir einen direkten Kontakt zu potentiellen Kunden ermöglichen (drei Ausbildungsinstitute und -gesellschaften für psychologische Zusatzausbildungen, eine davon ist einer der größten Anbieter in Deutschland, und ein fachspezifisches Netzwerk). Ca. 1500 Psychotherapeuten, Psychologen, Sozialpädagogen, Ärzte, Heilpraktiker usw. stehen pro Jahr mit diesen Einrichtungen in Kontakt, um z.B. an dort angebotenen Kursen, Fortbildungen und Seminaren teilzunehmen. Ich werde vor allem anfangs Netzwerkbildung betreiben, indem ich gezielt persönliche Kontakte z.B. auf Messen (wie etwa ConSozial Nürnberg) und bei Fortbildungsveranstaltungen knüpfen werde. Darüber hinaus werde ich selbst eine regionale

Datenbank-Website erstellen, die alle im Raum Franken tätigen Psychotherapeuten, Beratungseinrichtungen usw. übersichtlich auflisten wird. Eine solche Website existiert noch nicht und wird deshalb für Menschen, die nach psychotherapeutischen Angeboten recherchieren, sehr nützlich sein. Hierdurch werde ich bei den entsprechenden Anbietern von Psychotherapie und Beratung (d.h. bei meinem eigenen Kundenkreis) in der Region bekannt werden. Ich werde weiterhin noch ein Reihe anderer Webmaßnahmen durchführen (z.B. Schaltung von Werbung im Newsletter der Website therapeuten.de).

Durch meine Spezialisierung auf eine Nische, in der in der Region Franken (nach Angaben von staatlichen Stellen, Fachverbänden und Kammern) bisher noch keine Konkurrenten tätig sind, sehe ich gute Chancen, innerhalb von 3 Jahren Fuß zu fassen.