

Infos Umsatzplanzahlen & Rentabilitätsberechnung

Die Rentabilitätsberechnung im PDF-Dokument

„mediaconcepts_Rentabilitaetsberechnung_3_Jahre

ist mit vorsichtig geschätzten Planzahlen erstellt, inkl. Sicherheitsreserven.

Im diesem Dokument erhalten Sie nun detaillierte Informationen zum Entstehen dieser Umsatzplanzahlen.

Die Produkte aus den verschiedenen Dienstleistungsbereichen werden zu sehr attraktiven Konditionen den Kunden angeboten, die in der Regel weit unter den Angeboten potentieller Mitbewerber liegen, was sich positiv auf die Auftragsvergabe auswirkt.

Der Franchisenehmer darf die Preise selber bestimmen, im Rentabilitätsplan wurden die aus der Erfahrung des Franchisegebers resultierenden Preise angesetzt.

Durch die niedrige betriebliche Kostenstruktur der Marketing-Agentur sind bereits ab dem 2. Monat Gewinne zu erzielen. Alle Umsätze sind kurzfristig erzielbar, d.h. die Zahlungseingänge erfolgen ca. 4 bis 6 Wochen (Dauer der Auftragsabwicklungen) nach Auftragseingang.

In der Rentabilitätsberechnung wurden folgende Geschäftsbereiche nicht einkalkuliert:

- Firmen-Apps
- Online-Shops
- Suchmaschinen-Optimierungen
- Graphikdesign
- Werbetechnik

Diese nicht kalkulierten Einnahmen dienen als „Sicherheitsreserve“!

Durch das breite Dienstleistungsangebot ergeben sich in den Folgemonaten, in der Regel, automatisch Folgeaufträge.

Für die Akquise der ersten Aufträge werden ca. 4 Wochen kalkuliert.

Kontakt:

www.mediaconcepts.info
www.mediaconcepts-franchising.info
fon: 0177 - 5 60 67 88
Ansprechpartner: Carsten Ott

Das Vertriebskonzept:

Das Vertriebskonzept sieht eine Kombination aus regelmäßigen, wiederkehrenden Einnahmen und einer monatlichen Neukunden-Akquise vor.

Zu den regelmäßigen Einnahmequellen gehören die Bereiche:

Mystery Checks und Online-Marketing

1. Mystery Checks:

Den Firmen-Inhabern ist bewusst, dass eine einmalige Durchführung einer Mystery Check Aktion nur wenig Sinn macht. In der Regel hat der 1. Mystery Check Schwachstellen aufgedeckt, die nun im Rahmen einer Mitarbeiter-Schulung oder ähnlichen behoben werden sollen.

Folgetests sind somit die logische Konsequenz aus einer Mystery Check Aktion. Es gibt Firmen, die ca. alle 2 Monate die Testkäufe wiederholen, andere hingegen belassen es bei 2 Testkauf-Aktionen pro Jahr.

Im Durchschnitt kann man sagen, dass die Firmen die Testkauf-Aktionen alle 3 Monate (also 4 Folgetests pro Jahr) durchführen lassen.

Die Folgetests werden im Vergleich zum Ersttest vergünstigt angeboten, da der Arbeitsaufwand auch etwas geringer ist. Während der Ersttest 990 Euro kostet, liegen die Folgetests bei jeweils 690 Euro.

Preis-Leistungsübersicht der Mystery-Checks:

Projektbearbeitung-Gebühren bei einem <u>Ersttest</u> : Generelle Abstimmung der Fragen, der Bewertungskriterien sowie der Fragebogenstruktur, spezifische Konzeption und Umsetzung der EDV-gestützten Auswertungen, ständige Projektleitung, Organisation der Testkunden, spezifische Testerschulung, Abschluss-Dokumentation inkl. sämtlicher Nebenkosten.	990,00 Euro
---	-------------

Projektbearbeitung-Gebühren bei jedem <u>Folgetest</u> : Generelle Abstimmung der Fragen, der Bewertungskriterien sowie der Fragebogenstruktur, spezifische Konzeption und Umsetzung der EDV-gestützten Auswertungen, ständige Projektleitung, Organisation der Testkunden, spezifische Testerschulung, Abschluss-Dokumentation inkl. sämtlicher Nebenkosten.	690,00 Euro
--	-------------

Kontakt:

www.mediaconcepts.info
www.mediaconcepts-franchising.info
fon: 0177 - 5 60 67 88
Ansprechpartner: Carsten Ott

Personalkosten für die Testkäufer werden separat berechnet:

Store Checks (pro Testbesuch):	49,00 €	(hiervon erhält die Testperson 39 €)
Call Checks (pro Testanruf):	29,00 €	(hiervon erhält die Testperson 19 €)
eMail Checks (pro Test eMail) :	19,00 €	(hiervon erhält die Testperson 9 €)

Somit entstehen keine Personalkosten!

Die Personalkosten spielen also bei der Rentabilitätsberechnung keine Rolle, wir kalkulieren nur mit den folgenden Einnahmen:

- a) Ersttest: 990 Euro
- b) Jeder Folgetest: 690 Euro

Zu den regelmäßigen Einnahmequellen gehören natürlich nur die Folgetests, die mit jeweils 690 Euro berechnet werden. Im Durchschnitt werden, wie bereits erwähnt, 4 Folgetests pro Jahr durchgeführt.

Wir kalkulieren an dieser Stelle aber noch etwas vorsichtiger und gehen nur von 3 Folgetests aus (also nur alle 4 Monate).

Somit würden sich folgende regelmäßige Einnahmen ergeben, wenn folgender Kundenstamm aufgebaut worden ist:

5 Kunden x 3 Folgetests/pro Jahr x 690 Euro:
10.350 Euro pro Jahr oder 862 Euro pro Monat

10 Kunden x 3 Folgetests/pro Jahr x 690 Euro:
20.700 Euro pro Jahr oder 1.725 Euro pro Monat

15 Kunden x 3 Folgetests/pro Jahr x 690 Euro:
31.050 Euro pro Jahr oder 2.587 Euro pro Monat

20 Kunden x 3 Folgetests/pro Jahr x 690 Euro:
41.400 Euro pro Jahr oder 3.450 Euro pro Monat

Die konkreten Planzahlen in der Rentabilitätsberechnung sind:

- 1. Jahr: 5 Neukunden (Erstaufträge) mit je 3 Folgetests pro Jahr
- 2. Jahr: 5 weitere Neukunden (Erstaufträge) mit je 3 Folgetests pro Jahr
- 3. Jahr: 4 weitere Neukunden (Erstaufträge) mit je 3 Folgetests pro Jahr

Summe: 14 Kunden nach 36 Monaten

Anmerkung:

Im Liquiditätsplan werden also 36 Monate für das Erreichen der 14 Kunden aus dem Bereich Mystery Checks veranschlagt. Sämtliche Planzahlen sind somit sehr vorsichtig kalkuliert.

Kontakt:

www.mediaconcepts.info
www.mediaconcepts-franchising.info
fon: 0177 - 5 60 67 88
Ansprechpartner: Carsten Ott

2. Online-Marketing:

Online-Marketing boomt und verdrängt zunehmend das Print-Marketing (Zeitungsanzeigen, Branchenbücher usw.). Die Werbe-Etats der Unternehmen verlagern sich daher in den Online-Bereich. Die Wichtigkeit auf der ersten Seite bei Google & Co. zu stehen, ist für jedes Unternehmen ein zentraler Faktor für den Unternehmens-, bzw. Werbeerfolg.

a) Suchmaschinen-Optimierungen:

Mit einer Suchmaschinen-Optimierung wird die Position in den organischen Trefferlisten verbessert. Suchmaschinen-Optimierungen sind ein langwieriger Prozess, der eigentlich nie endet. Wird die Suchmaschinen-Optimierung beendet, wird sich auch die Position bei den Suchergebnissen wieder verschlechtern. In der Praxis bedeutet dies, dass die Unternehmen eine fixe monatliche Summe für die Dienstleistung „Suchmaschinen-Optimierung“ bezahlen.

In der Rentabilitätsberechnung wurden keine Einnahmen aus diesem Bereich kalkuliert (Sicherheitsreserve).

Die Auftragsabwicklung im Bereich der Suchmaschinen-Optimierung würde ein Kooperationspartner übernehmen, da das Thema zu komplex ist.

Preisstruktur:

Laufzeit: 3 Monate

Preis: 350 Euro pro Monat (laufende Betreuung & Optimierung)

Provision für den Franchisenehmer: 100 Euro pro Monat

Kontakt:

www.mediaconcepts.info

www.mediaconcepts-franchising.info

fon: 0177 - 5 60 67 88

Ansprechpartner: Carsten Ott

b) Google-AdWords-Werbekampagnen:

Google-AdWords Werbekampagnen müssen ebenfalls monatlich betreut und optimiert werden, um die bestmöglichen Anzeigen-Ergebnisse in Google zu erzielen. Wird die Google-Adwords Werbekampagne beendet, erscheint das Unternehmen auch nicht mehr in den Anzeigen-Trefferlisten von Google.

Preisstruktur:

Laufzeit: 12 Monate

Einrichtungs-Gebühr / Basisoptimierung: einmalig 395 Euro

Preis: 130 Euro pro Monat (laufende Betreuung & Optimierung)

Auftragsabwicklung: Franchisenehmer (oder optional via Provision über Kooperationspartner)

Die konkreten Planzahlen in der Rentabilitätsberechnung sind:

1. Jahr: 3 Neukunden (Erstaufträge) inkl. einer mtl. Betreuung für 130 Euro
2. Jahr: 4 weitere Neukunden (Erstaufträge) inkl. einer mtl. Betreuung für 130 Euro
3. Jahr: 4 weitere Neukunden (Erstaufträge) inkl. einer mtl. Betreuung für 130 Euro

Summe: 11 Kunden nach 36 Monaten

Anmerkung:

Im Liquiditätsplan werden also 36 Monate für das Erreichen der 11 Kunden aus dem Bereich Google-AdWords veranschlagt. Sämtliche Planzahlen sind somit sehr vorsichtig kalkuliert.

11 Kunden aus diesem Bereich bedeuten:

11 x 130 Euro (mtl. Betreuung) = 1.430 Euro (zzgl. MwSt.) fixe Einnahmen pro Monat.

Grundlage der Rentabilitätsberechnung (Preisstruktur / Durchschnittspreise):

Website inkl. Smart- und Tablet-Optimierung	1.500 €
Social Media Paket	490 €
Video-Trailer (2 min.)	1.490 €
Mystery Check (Erst-Test)	990 €
Mystery Check (Folge-Test)	690 €
Google-AdWords-Werbekampagne (Einrichtungs-Gebühr)	395 €
Google-AdWords-Werbekampagne (monatliche Gebühr)	130 €
Suchmaschinen-Optimierung (Laufzeit 12 Monate)	4.200 €
Online-Shop	2.490 €

Kontakt:

www.mediaconcepts.info
www.mediaconcepts-franchising.info
fon: 0177 - 5 60 67 88
Ansprechpartner: Carsten Ott

Grundlage der Rentabilitätsberechnung sind folgende Auftrags-Planzahlen:

Umsatzplanzahlen im 1. Geschäftsjahr:

Webdesign:	22 Aufträge	33.000 €
Social Media Pakete:	4 Aufträge	1.960 €
Video-Trailer:	4 Aufträge	5.960 €
Mystery Checks (Erst-Tests):	5 Aufträge	4.950 €
Mystery Checks (Folge-Tests):	bei 5 Kunden mit 3 Folge-Tests	3.450 €
Google-AdWords (Einrichtungsgebühr)	3 Aufträge	1.185 €
Google-AdWords (monatliche Gebühren)	bei insgesamt 3 Kunden	2.340 €
Summe:		52.845 €

Umsatzplanzahlen im 2. Geschäftsjahr:

Webdesign:	24 Aufträge	36.000 €
Social Media Pakete:	4 Aufträge	1.960 €
Video-Trailer:	4 Aufträge	5.960 €
Mystery Checks (Erst-Tests):	5 Aufträge	4.950 €
Mystery Checks (Folge-Tests):	bei 10 Kunden mit 3 Folge-Tests	11.040 €
Google-AdWords (Einrichtungsgebühr)	4 Aufträge	1.580 €
Google-AdWords (monatliche Gebühren)	bei insgesamt 7 Kunden	8.580 €
Summe:		70.070 €

Umsatzplanzahlen im 3. Geschäftsjahr:

Webdesign:	24 Aufträge	36.000 €
Social Media Pakete:	6 Aufträge	2.940 €
Video-Trailer:	4 Aufträge	5.960 €
Mystery Checks (Erst-Tests):	4 Aufträge	3.960 €
Mystery Checks (Folge-Tests):	bei 14 Kunden mit 3 Folge-Tests	11.730 €
Google-AdWords (Einrichtungsgebühr)	4 Aufträge	1.580 €
Google-AdWords (monatliche Gebühren)	bei insgesamt 11 Kunden	14.820 €
Summe:		76.990 €

Kontakt:

www.mediaconcepts.info
www.mediaconcepts-franchising.info
fon: 0177 - 5 60 67 88
Ansprechpartner: Carsten Ott

Allgemeine Anmerkungen zu den Umsatzplanzahlen:

Die exakte Entstehung der Umsatzplanzahlen ist aus dem Liquiditätsplan für die ersten 3 Geschäftsjahre zu entnehmen, den wir Ihnen auch gerne noch zur Verfügung stellen können.

Aus den Umsatzplanzahlen ist erkennbar, dass im ersten Geschäftsjahr der Hauptumsatz aus dem Bereich Webdesign erfolgt.

In den Folgejahren erfolgt dann eine Verschiebung, d.h. die Umsätze vor allem aus den Bereichen Mystery Checks und Google-AdWords steigen an.

Die Begründung liegt darin, dass sich der Kundenstamm im Bereich Mystery Checks und im Bereich Google-AdWords erst langsam aufbauen muss.

Wenn sich dann aber in diesen beiden Bereichen (Mystery Checks & Google-AdWords) ein fester Kundenstamm etabliert hat, profitiert man von regelmäßigen Einnahmen.

Mystery Checks:

Geplant sind 14 Stammkunden nach 36 Monaten, bedeutet:

14 Kunden x 3 Folgetests/pro Jahr x 690 Euro: 28.980 Euro Umsatz pro Jahr

Google-AdWords:

Geplant sind 11 Stammkunden nach 36 Monaten, bedeutet:

11 Kunden x 130 Euro pro Monat x 12 Monate: 17.160 Euro Umsatz pro Jahr

Das Geschäftsmodell mediaconcepts ist dazu geeignet, den Schwerpunkt der Einnahmen auf den einen oder anderen Geschäftsbereich zu verlagern.

Bei der Vielzahl von Produkten, bzw. Dienstleistungen die mediaconcepts anbietet, ist eine genaue Verteilung bei der Umsatz-Prognose schwierig, d.h. es wird sicherlich immer Umsatz-Verschiebungen geben.

Die Erreichung des Geschäftserfolges und die Umsetzung des Geschäftsmodells sind letztlich natürlich auch vom persönlichen Engagement des Franchisepartners(in) abhängig.

Kontakt:

www.mediaconcepts.info
www.mediaconcepts-franchising.info
fon: 0177 - 5 60 67 88
Ansprechpartner: Carsten Ott