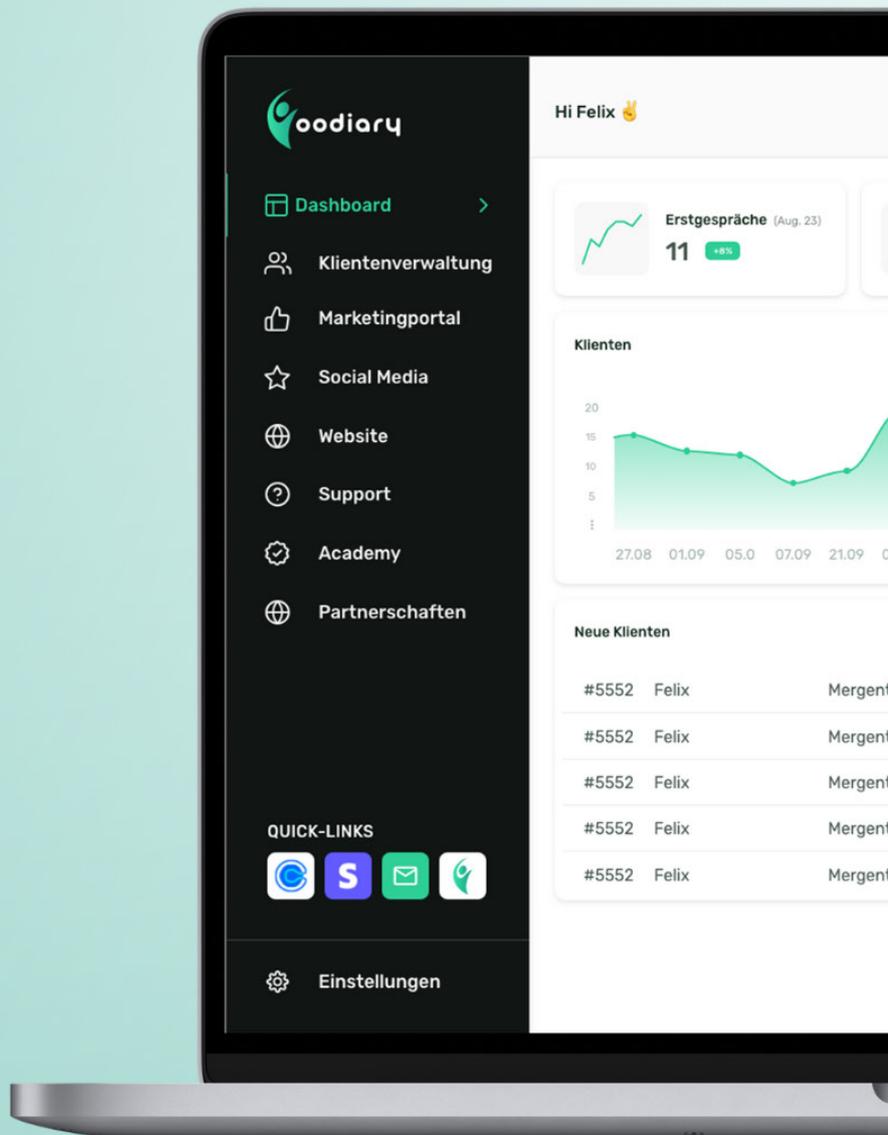




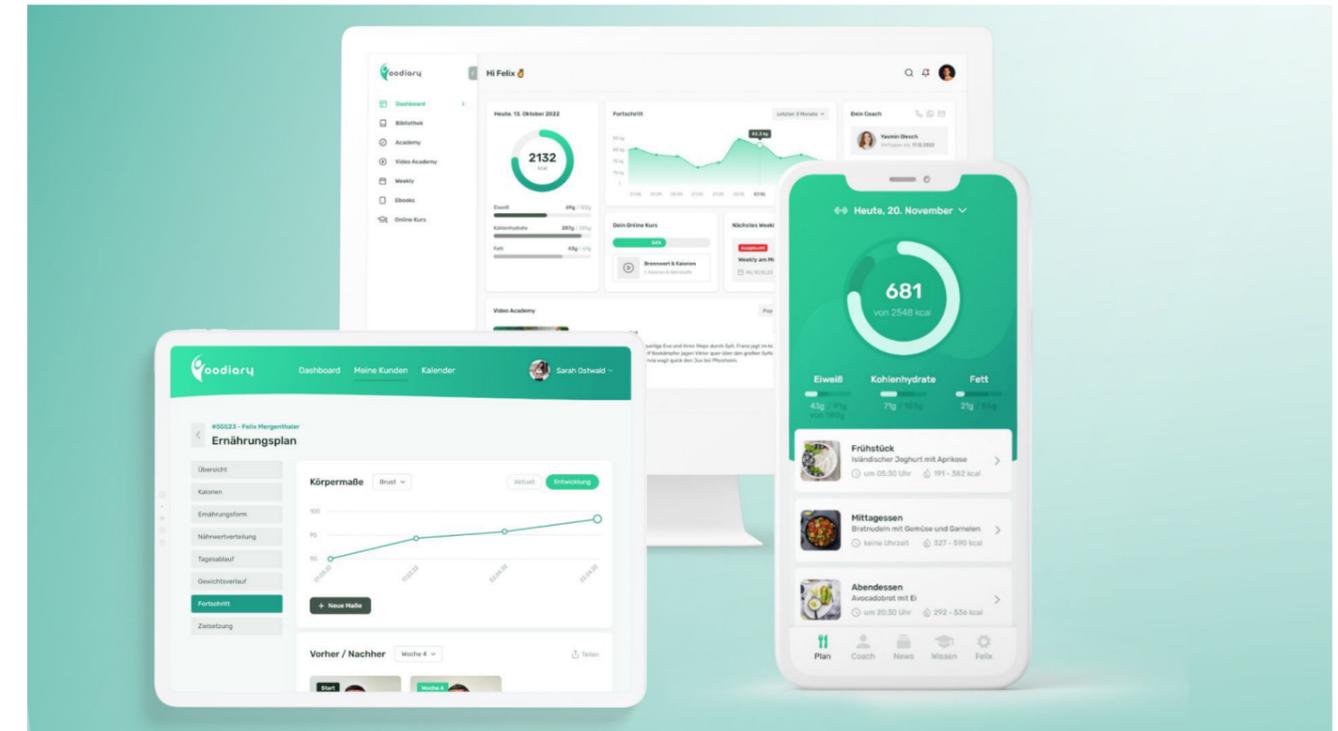
Businessplan Foodiary Coach

- ✓ Geschäftsidee
- ✓ Vertrieb und Wettbewerb
- ✓ Zeitinvestment
- ✓ Selbstständigkeit
- ✓ Finanzenplan inkl. Umsatzplanung



Inhaltsverzeichnis

1.	Executive summary	Seite 1
2.	Meine Ernährungsberatung	Seite 2
2.1	Die Dienstleistung	
2.2	Die Vorteile für meine Klienten	
2.3	Mein Angebot	
3.	Vermarktung und Wettbewerb	Seite 5
3.1	Die Persona meiner Klienten	
3.2	Kundengewinnung und Kundenkommunikation	
3.3	Werbemittel und Marketing	
3.4	Markt und Wettbewerb	
3.5	Wachsender Zukunftsmarkt	
4.	Meine Selbstständigkeit	Seite 9
4.1	Meine Werte	
4.2	Standort	
4.3	Rechtsform und Vorschriften	
4.4	Zeitinvestition	
4.5	Wettbewerbsvorteil	
5.	Finanzplan	Seite 11
5.1	Umsatzplanung	
5.2	Gründungskosten	
5.3	Monatliche Ausgaben	
5.4	Betriebsausgaben	
5.5	Rentabilitätsvorschau 1. HJ	
5.6	Rentabilitätsvorschau Betriebsjahr 1 - 3	



1. Executive summary

Als Online Ernährungsberater werde ich in Zukunft meine Klienten bei der Ernährungsumstellung begleiten und diese mit meinem Wissen unterstützen, ein nachhaltiges und gesundes Leben zu führen. Meine Dienstleistung werde ich online anbieten, was mir und meinen Klienten eine ortsunabhängige Betreuung bietet, sodass ich flexibler auf ihre Wünsche eingehen kann. Die Nutzung von einer Software und dem Angebot von Foodiary erleichtert mir hierbei den Start der Selbstständigkeit und die Umsetzung. So kann ich mich voll und ganz auf die eigentliche Arbeit, die Ernährungsberatung konzentrieren und meine Klienten bestmöglich im Alltag unterstützen. Ich plane meine Selbstständigkeit zunächst im Nebenerwerb zu gründen und plane hierfür 15/h die Woche ein.

Schlüsselmerkmale meiner Selbstständigkeit werden sein:

- **Online-Erreichbarkeit:** Meine Klienten werde ich ortsunabhängig und online betreuen. Dies ermöglicht mir einen hervorragenden Service und zugleich eine Flexibilität in der Ausübung meiner Arbeit. Zudem eröffnet sich mir ein großer Markt, denn meine Ernährungsberatung kann im gesamten deutschsprachigen Raum durchgeführt werden.
- **Fokussierung auf meine Klienten:** Bei der Ausübung meiner Ernährungsberatung stehen meine Klienten im Vordergrund. Sie erhalten von mir einen hochwertigen und persönlichen Service, welcher auf die Ernährungsumstellung und Wissensvermittlung spezialisiert ist.
- **Qualitativ hochwertiges Angebot:** Durch die Zusammenarbeit mit Foodiary erhalte ich Zugriff auf einen vollumfänglichen Beratungsansatz, welcher mir zum einen eine moderne Beratung mit Software und Ernährungsplaner – App ermöglicht und zum anderen durch die Zertifizierung der gesetzlichen Krankenkassen in Deutschland einen Qualitätsnachweis hat.
- **Hohe Wirtschaftlichkeit und Rentabilität:** Die Umsatzplanung und Rentabilität ist äußerst profitabel. So amortisieren sich die geringen Investitionskosten der Gründung bereits in den ersten 3 Monaten und erlauben mir langfristig eine niedrige Kostenstruktur trotz wachsendem Geschäft.

2. Meine Ernährungsberatung

2.1 Die Dienstleistung

Als Ernährungsberater biete ich eine Vielzahl von Dienstleistungen rund um die gesunde Ernährung an, um meine Klienten bei der Ernährungsumstellung und dem Erreichen ihrer individuellen Ziele zu unterstützen. Im Rahmen meiner Dienstleistung, welche ich mit der Softwarelösung von Foodiary unterstütze, sieht mein Leistungsangebot wie folgt aus:

- **Kennenlernen**

Ich führe persönliche Erstgespräche mit meinen potenziellen Klienten durch, um eine umfassende Einschätzung ihrer individuellen Bedürfnisse, Ziele und Herausforderungen im Zusammenhang mit ihrer Ernährung zu erhalten. Dabei lernen mich meine potenziellen Klienten kennen und können sich bereits unverbindlich ein Bild von mir und meinem Angebot machen. Diese Erstgespräche helfen mir nicht nur dabei, dem potenziellen Klienten mein Angebot zu präsentieren, sondern auch, das Vertrauen aufzubauen und nach dem erfolgreichen Kennenlernen einen neuen Klienten zu gewinnen.

- **Erstgespräch**

Das Kennenlernen eines potenziellen Klienten dient zugleich als Erstgespräch, in welchem ich bereits einen großen Mehrwert anbiete. Mithilfe der Software von Foodiary analysiere ich direkt im persönlichen Gespräch die aktuelle „IST“ - Situation, erfrage die Zielsetzung des potenziellen Klienten und erstelle einen unverbindlichen Ernährungsplan. Dies spart mir für die weitere Zusammenarbeit mit dem Klienten wertvolle Zeit, wodurch meine Wirtschaftlichkeit trotz des kostenlosen Kennenlernens bestehen bleibt. Denn durch die Kombination aus Kennenlernen und Analyse direkt im Erstgespräch, spare ich mir im Nachgang die Zeit den Klienten erneut zu analysieren und anzulegen.

- **Entwicklung eines individuellen Ernährungsplans**

Während dem Erstgespräch nehme ich bereits die wichtigsten Faktoren wie den Tagesablauf, die Auswahl der präferierten Lebensmittel, körperbezogene Informationen und das individuelle Ziel der potenziellen Klienten auf, sodass ich mithilfe der Software von Foodiary diese direkt analysieren kann. Die Durchführung der Analyse übernimmt hierbei die Software von Foodiary, so kann ich alle relevanten Daten innerhalb weniger Sekunden auswerten und basierend auf diesen einen personalisierten Ernährungsplan erstellen. Dieser persönlich erstellte Ernährungsplan wird direkt während dem Gespräch meinem potenziellen Klienten vorgestellt, erklärt und bei Bedarf von mir angepasst.

- **3-monatiges Ernährungscoaching**

Als persönlicher Ansprechpartner und motivierender Begleiter unterstütze ich meine Klienten während des gesamten Prozesses der Ernährungsumstellung. Ich biete nicht nur die fachliche Unterstützung, gebe praktische Tipps oder beantworte offene Fragen, sondern passe auch basierend auf ihrem Erfolg den Ernährungsplan kontinuierlich an. So stelle ich sicher, dass meine Klienten nicht auf sich allein gestellt sind, sondern immer einen starken Partner an ihrer Seite haben. Während dem 3-monatigen Ernährungscoachings biete ich auch in Zusammenarbeit mit Foodiary eine smarte Ernährungsplaner-App für den Alltag der Rezeptplanung an, sowie eine ausführlich Lernacademy, in welcher theoretisches Wissen vermittelt wird. Mit diesem umfangreichen Angebot, gewährleiste ich einen hochwertigen Service, welcher als Ziel hat, meinen Klienten in den kommenden 3 Monaten bestens über eine gesunde und präventive Ernährung aufzuklären und direkt bei der Umsetzung zu unterstützen.

- **Ernährungsumstellung in der Praxis**

Für die einfache Umstellung der Ernährung im Alltag erhalten meine Klienten vollständigen Zugriff auf die Ernährungsplaner-App von Foodiary. In dieser wird der Ernährungsplan, welcher zuvor im Erstgespräch erstellt wurde, einfach geöffnet. Hier finden sich nicht nur 1700 abwechslungsreiche Rezepte wieder, welche basierend auf einer künstlichen Intelligenz die einfache Planung ermöglichen, sondern auch weitere Funktionen, wie die Wochenroutine, Einkaufsliste, dynamische Kalorienanpassung und den Coaching-Bereich. Der Coaching-Bereich erleichtert mir während meiner Beratung die Betreuung, denn hier sind Funktionen wie Fortschrittsanalyse, Körpermaße und Vorher-Nachher-Bilder eingebaut. Auf Basis dieser Informationen, kann ich ganz einfach nachvollziehen, ob mein Klient die gewünschten Erfolge erzielt und bei Bedarf einschreiten.

- **Lernplattform und Wissensvermittlung**

Um meinen Klienten nicht nur meine persönliche Unterstützung zuzusichern, sondern auch langfristig Wissen zu vermitteln, verwende ich die Lern- und Wissensplattform von Foodiary. Hier erwartet meine Klienten, nicht nur ein 8-wöchiger Ernährungskurs, welcher von den gesetzlichen Krankenkassen zertifiziert ist, sondern auch eine eigene Bibliothek und eine Lernacademy, mit zahlreichen Artikeln und E-Books. Zudem biete ich meinen Klienten im Rahmen der wöchentlichen Gruppengespräche von Foodiary die Möglichkeit des gemeinsamen Austausches an. Dies fördert die Motivation, sodass die Ernährungsumstellung auch mit Energie und Ehrgeiz in den kommenden 3 Monaten durchgeführt werden kann.

Zusammenfassend lässt sich erkennen, dass mein Angebot vollumfänglich ist und die Wünsche und Bedürfnisse meiner Klienten vollständig abgedeckt werden. Durch die Kombination aus persönlicher Beratung und Digitalisierung gelingt es mir, meine Klienten zeiteffizient und dennoch professionell zu betreuen und beraten zu können.

2.2 Die Vorteile für meine Klienten

Die von mir angebotenen Leistungen haben einen hohen Qualitätsstandard und entsprechen den allgemeinen Vorgaben der Deutschen Gesellschaft für Ernährung. Dieser Standard wird in Verbindung mit der Zertifizierung der Zentralen Prüfstelle für Prävention in Bezug auf den 8-wöchigen Ernährungskurs bestätigt. Meine Klienten erhalten also eine professionelle Ernährungsberatung, welche das Ziel verfolgt, die Ernährung langfristig gesund und alltagstauglich zu gestalten, indem nicht nur praxisorientiert betreut und beraten wird, sondern auch das Wissen rund um eine gesunde Ernährung vermittelt wird. Durch die smarten Tools von Foodiary erwarten meine Klienten, eine Vielzahl von Vorteilen. So erhalten meine Klienten von mir einen Rahmen in Form eines Ernährungsplanes, bleibt aber dank der Ernährungsplaner-App flexibel und folgt keinem Starren-Plan. Zum einen fördert es die Langfristigkeit der Umsetzung zum anderen ist meine Betreuung so aufgebaut, dass das Wissen langfristig angewendet werden kann und nicht in einer Endlosschleife aus wiederkehrenden Versuchen der Ernährungsumstellung endet. Bei diesem ehrlichen und nutzerfreundlichen Angebot, werden sich meine Klienten rundum wohlfühlen.

- **Erlernen eines gesunden Essverhaltens**

Ich unterstütze meine Klienten dabei, ein gesundes Essverhalten zu erlernen. Hierbei setze ich auf Wissensvermittlung in der Theorie und den Praxisbezug, durch die direkte Umsetzung. Mein Schwerpunkt der Beratung liegt darin, dass ich die Grundlagen rund um die Lebensmittelauswahl, Portionsgrößen und Makro- und Mikronährstoffe vermitteln werde.

- **Prävention**

Meine Arbeit zielt darauf ab, dass durch eine Wissensvermittlung präventiv vorgesorgt wird, sodass Übergewicht und Krankheiten, wie zum Beispiel Diabetes Typ 2 oder Bluthochdruck nicht entstehen und diese, langfristig keine negativen Auswirkungen auf den Alltag meines Klienten haben.

- **Alltagstaugliche Ernährung**

Bei der Betreuung meiner Klienten steht die Alltagstauglichkeit und Langfristigkeit an erster Stelle. Somit lehne ich strikte Diätkonzepte und Kalorienzählen grundsätzlich ab. Bei meiner Betreuung setze ich auf aktive Wissensvermittlung der Grundlagen in Bezug auf den Alltag. Zudem beuge ich durch die Wissensvermittlung in meinem Coaching dem Jo-Jo Effekt vor, da meine Klienten auch nach meiner Betreuung die Grundsätze einer gesunden Ernährung kennen und verstehen.

- **Selbstbewusstsein und Wohlbefinden stärken**

In meiner Ernährungsberatung geht es in erster Linie nicht darum, Schönheitsideale zu erreichen, sondern mithilfe der gesunden Ernährung einen aktiven Alltag meiner Klienten aufzubauen. Durch eine gesunde Ernährung und dem damit einhergehenden Lebensstil stärke ich das Selbstbewusstsein und das Wohlbefinden meiner Klienten.

2.3 Mein Angebot

Das Angebot meiner Ernährungsberatung setzt sich aus drei Elementen zusammen, sodass ich die Wünsche meine Klienten jederzeit erfüllen kann.

- **Foodiary Ernährungsplaner – App**

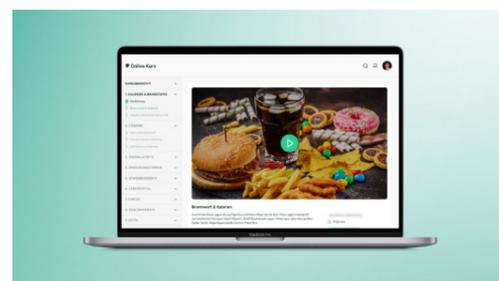
Die Ernährungsplaner – App, welche auch den praxisbezogenen Teil meiner Ernährungsberatung abbildet, kann von Klienten, Kooperationspartnern oder Rezeptliebhabern, als einzelnes Angebot ohne die Verbindung mit meiner persönlichen Ernährungsberatung erworben werden. Hier kann zum einen, ein eigener Ernährungsplan erstellt und auf über 1700 Rezepte zugegriffen werden. Aber nicht nur Menschen, welche nicht die finanziellen Mittel haben, sich meine Ernährungsberatung zu leisten, profitieren von der Ernährungsplaner – App, sondern auch meine ehemaligen Klienten. Diese haben sich während der Ernährungsumstellung bereits an die große Rezeptauswahl gewöhnt und möchten diese vielleicht dauerhaft verwenden. Über meine eigene Webseite kann die App unabhängig von meiner Arbeitszeit und völlig automatisiert erworben werden. Hierbei biete ich ein Abomodell an, welches alle drei Monate abgerechnet wird und 28,99 € inkl. MwSt. kostet. Das Abomodell kann monatlich gekündigt werden und verlängert sich nach der Kündigung nicht automatisch. Für mich bietet das Abomodell eine lukrative Einnahme an, welche monatlich wiederkehrend ist.

- **Foodiary Coaching Plus**

Das Angebot meines Coaching PLUS, ist die von mir angebotene, digitale Ernährungsberatung. Meine Klienten erhalten hierbei Zugriff auf die Ernährungsplaner – App, aber auch die digitale Lernplattform mit integriertem Online Kurs. Dieses Angebot richtet sich vor allem an die Klienten, welche bei mir bereits ein Erstgespräch gebucht haben, sich aber aufgrund der finanziellen Situation, gegen eine persönliche Betreuung entschieden haben. Das Coaching PLUS biete ich für 150,00 € inkl. MwSt. an, welches zudem auch in 3 monatlichen Raten zu je 50,00 € bezahlt werden kann. Das Coaching PLUS läuft vollständig automatisch und digital ab. Diesbezüglich benötigt es nach dem Erstgespräch keine weitere Arbeitszeit meinerseits. Die Besonderheit an diesem Angebot ist, die Kostenrückerstattung der Krankenkasse. Aufgrund der Zertifizierung der Zentralen Prüfstelle für Prävention erhalten meine Klienten, nach dem Bestehen des 8-wöchigen Ernährungskurses die Kosten, bis zu 100 % von ihrer gesetzlichen Krankenkasse, zurückerstattet.

- **Foodiary Coaching Pro**

Das Herzstück meines Angebotes ist selbstverständlich, die persönliche Ernährungsberatung. Diese besteht aus allen drei Komponenten meines Angebotes. So erhalten meine Klienten uneingeschränkten Zugriff auf die Ernährungsplaner – App, die Lernacademy mit dem Online Kurs und meine Dienstleistung, als persönlicher Berater. Die Beratung kann direkt nach meinem unverbindlichen Erstgespräch begonnen werden und kostet einmalig 450,00€ inkl. MwSt. Ebenso wie mein Coaching PLUS Angebot, kann diese in 3 Raten zu je 150,00 € bezahlt werden. Meine Klienten profitieren bei der Auswahl meiner persönlichen Ernährungsberatung, ebenfalls von der Kostenrückerstattung. Denn wie beim Coaching PLUS ist hier auch der zertifizierte, 8-wöchige Ernährungskurs enthalten. Nach dem Bestehen des Online Kurses erhalten meine Klienten von der Foodiary GmbH das Zertifikat, welches meinen Klienten dazu berechtigt, die Kosten von seiner gesetzlichen Krankenkasse, bis zu einer Höhe von 150,00 € zurückzufordern. Somit kostet mein Coaching PRO effektiv 300,00 €, ich jedoch erwirtschaftete einen Umsatz von 450,00 €.



3. Vermarktung und Wettbewerb

3.1 Die Persona meiner Klienten

Durch meinen ganzheitlichen Ansatz der Ernährungsberatung, gibt es eine primäre Zielgruppe, die sich an mich und mein Angebot wenden. Im Kern der Zielgruppe, steht der Wunsch, der Veränderung des eigenen Wohlbefindens und der Steigerung der gesundheitlichen Fitness. Meine Klienten möchten aktiv etwas für ihren Körper und das Wohlbefinden unternehmen.

- **Notwendigkeit einer Verhaltensänderung**

Meine Klienten haben erkannt, dass eine gesunde Ernährung im Alltag viele Vorteile mit sich bringt und sie möchten sich aktiv damit beschäftigen, wie sie erlernen, eine gesunde Ernährung im Alltag dauerhaft umzusetzen.

- **Enttäuscht von Diätkonzepten**

Viele meiner Klienten werden bereits Vorerfahrungen mit vermeintlichen Wunderdiäten haben und sehnen sich nach einer vollumfänglichen Betreuung, welche ihnen die Grundlagen vermittelt, sodass sie nicht wieder auf falsche Werbeversprechen hereinfliegen.

- **Private Rückschläge**

Gerade Menschen mit Übergewicht, haben häufig im Leben schwere Rückschläge erlitten und wünschen sich nichts mehr, als sich wieder wohl in ihrer Haut und in ihrem Leben zu fühlen. Als Ernährungsberater ist es meine Aufgabe ihnen zu helfen, dass sie sich wohler und selbstbewusster im Leben fühlen.

- **Präventive Maßnahmen**

Meine Klienten haben erkannt, dass eine schlechte Ernährung für viele Krankheitsbilder verantwortlich sein kann und möchten präventiv vorbeugen.

- **Stress und Burnout**

Heutzutage ist es wichtiger denn je, dem Alltagsstress vorzubeugen. Meine Klienten haben häufig erste Anzeichen von Überarbeitung, Überlastung und weitere Symptome von Stress. Eine gesunde Ernährung kann helfen, vorzubeugen und den Stress zu lindern.

Konkret beabsichtige ich, folgenden Klientengruppen zu helfen:

- Über- oder untergewichtige Klienten jeder Altersgruppe
- Klienten in Stresssituationen, z. B. aufgrund von Mehrfachbelastung durch Beruf, Haushalt und / oder Kinder.
- Klienten mit einem erhöhten Risiko für ernährungsbedingte Krankheiten z.B. aufgrund familiärer Veranlagung.
- Klienten, die nach professioneller Hilfe suchen und gerne präventiv und gesundheitsbewusster aktiver werden möchten. Ruhe suchende und gesundheitsbewusste Klienten ab etwa 30 Jahren, die präventiv aktiv werden möchten.

3.2 Kundengewinnung und Kundenkommunikation

Gerade zum Beginn meiner selbstständigen Tätigkeit, liegt mein Augenmerk verstärkt darauf, mein Angebot zu verbreiten und durch positive Außenwahrnehmung neue Klienten zu gewinnen. Hierbei habe ich durch die Zusammenarbeit mit Foodiary nicht nur einen starken Partner an meiner Seite, sondern auch eine große Flexibilität, welche mir ermöglicht, bewährte Ansätze umzusetzen, um so dafür zu sorgen, dass langfristig neue Klienten auf meine Dienstleistung aufmerksam werden.

Ein besonderer Vorteil liegt hierbei an der Möglichkeit, mit Business-to-Business Kooperationspartnern zu arbeiten. Dies ermöglicht mir durch gezielte Werbekooperationen, neue Klienten anzusprechen.

• Kooperationspartner

Foodiary hat für meine Selbstständigkeit bereits alles vorbereitet, sodass ich einfach und ohne Zeitverzug mit neuen Kooperationspartnern arbeiten kann. Hierbei wähle ich gezielt Sportanlagen, Ärzte, Physiotherapeuten und / oder Personal Trainer aus, welche bereits einen großen Kundenstamm haben, die sich für einen gesunden Lebensstil interessieren, jedoch noch nicht im Bereich der Ernährungsumstellung betreut werden. Hierfür eignet sich ganz besonders ein Fitnessstudio. Menschen, die sich in einem Fitnessstudio angemeldet haben, möchten aktiv etwas für sich und ihren Körper tun. Jedoch bieten die wenigsten Fitnessstudios, eine professionelle Ernährungsberatung an, sodass das Mitglied nicht vollumfänglich betreut werden kann. Durch meine Dienstleistung, biete ich dem Fitnessstudio einen erheblichen Mehrwert, denn zum einen kann es nun, aufgrund des neuen Angebotes, neue Mitglieder gewinnen und zum anderen dank meiner Kooperation auch den Umsatz pro Kunde steigern. In meiner Kooperationsarbeit platziere ich meine Werbemittel aktiv in Fitnessstudios und biete über den eingebauten QR-Code, die Terminvereinbarung für mein Erstgespräch an. Entscheidet sich ein Mitglied dann für meine Ernährungsberatung, so erhält das Fitnessstudio eine Vermittlungsprovision. Durch dieses Vorgehen werden viele Fitnessstudios, Sportanlage, Ärzte und Physiotherapeuten gern mit mir zusammenarbeiten. Denn meine Dienstleistung ist zum einen professionell zum anderen, weist diese einen Qualitätsstandard aus, welcher von den Krankenkassen anerkannt ist. Im Gegensatz zu einzelnen Ernährungsberatern, bietet sich mir die Zusammenarbeit mit den bereits bestehenden Kooperationspartnern der stark etablierten Marke Foodiary, als großen Vorteil. Foodiary weist nicht nur einen ausgezeichneten Ruf in der Branche auf, sondern vermittelt auch Professionalität und Größe. Aufgrund dessen muss sich der Kooperationspartner, keine Sorgen um die Qualität meiner Arbeitsleistung machen.

• Online-Präsenz

Ich erhalte von Foodiary eine personalisierte und optimierte Website, die meine Dienstleistungen präsentiert. Diese Webseite ist vollständig eingerichtet und enthält sowohl einen Buchungskalender für Terminvereinbarungen, als auch ein Bezahlungssystem und ein Affiliate-Programm. Diese Webseite kann ich nicht nur optimal auf meinen Social Media Kanälen einbinden, sondern auch über einen QR-Code auf Visitenkarten drucken oder die Sichtbarkeit anhand von Suchmaschinen und Paid Ads erhöhen. Sie informiert somit unabhängig von meiner Zeit über das Angebot und ist für alle Menschen frei zugänglich.

• Affiliate Programm

Das eingerichtete Affiliate-Programm ermöglicht es mir, dass ich einfach Partnerschaften mit bereits bekannten Influencern, Bloggern, aber auch Netzwerken und Bildungseinrichtungen schließen kann. Eine Möglichkeit ist es z.B. mit einer Volkshochschule zu kooperieren und den Teilnehmern von Seminaren eine E-Mail mit meinem Angebot zukommen zu lassen. Die Volkshochschule würde von einer fairen Partnerschaft mit Vermittlungsprovision profitieren und ich gewinne Klienten und baue zeitgleich meine Bekanntheit und das Vertrauen in meine Ernährungsberatung weiter aus. Eine andere Möglichkeit besteht darin, Freunde und Bekannte zu bitten, mich bei dem Start in die Selbstständigkeit zu unterstützen und mich aktiv über das Affiliate-Programm weiterzuempfehlen. Auch diese erhalten dann eine Vermittlungsprovision.

• Online Marketing

Selbstverständlich stehen mir nicht nur Affiliate-Programm und Kooperationspartner zur Verfügung, sodass ich meine Dienstleistung präsentieren kann, sondern auch die Option langfristig Werbeanzeigen auf Google, Meta und Pinterest zu schalten. So erhalte ich kostengünstig neue Interessenten, welche ich im kostenlosen Erstgespräch von mir und meiner Dienstleistung begeistern kann. Aufgrund der sehr großen Zielgruppe, bietet mir dies langfristig eine Möglichkeit, meine Ernährungsberatung stetig zu erweitern. Spezialisten von Foodiary helfen mir dabei, die Werbeanzeigen zu optimieren und zielorientiert auszuspielen.

• Soziale Medien

Über die Sozialen Medien wie Instagram, Facebook, TikTok und Pinterest bietet sich mir die Möglichkeit, eine Plattform aufzubauen, auf welcher ich meine Dienstleistung einem breiten Publikum vorstellen kann. Hier bietet mir Foodiary eine große Auswahl an Post, Storys und Highlights, welche mir die Arbeit erleichtern. Durch die Diversifizierung der Marketingkanäle, bin ich aber nicht abhängig von fremden Plattformen und ihrer Regulierung.

• Offline-Marketing

Doch nicht nur Online-Marketing bietet sich optimal für meine Werbetätigkeiten an, sondern auch klassische Offline Kampagnen. So kann ich zum einen, bei bereits vorhandenen Kooperationspartnern am Tag der offenen Tür teilnehmen oder vor Ort eigene Vorträge halten, aber auch eigene Veranstaltungen ins Leben rufen. Hier teile ich mein Wissen mit anderen und baue eine starke Reputation auf.

• Weiterempfehlungen

Ein wichtiger und nicht zu unterschätzender Punkt, sind aktive Weiterempfehlungen von Freunden, Bekannten und ehemaligen Klienten. Zufriedene Klienten werden mich mit gutem Gewissen weiterempfehlen. Meine ehemaligen Klienten kann ich dann sogar aktiv einbinden und dank des Affiliateprogrammes auch mit einer Vermittlungsprovision für eine erfolgreiche Empfehlung belohnen. Hier dienen mir z.B. digitale Visitenkarten oder eine „Danke-Seite“, welche einfach geteilt werden kann.

• Netzwerkaufbau

Durch die unzähligen Synergieeffekte bietet es sich an, ein breit gefächertes Netzwerk an professionellen Partnern aufzubauen. Viele Ärzte, Personal Trainer und weitere Berufe in der Gesundheitsbranche haben ihren Fokus nicht auf der Ernährungsberatung, aber wissen um die Wichtigkeit der Bedeutung. Durch ein starkes Netzwerk, in Verbindung mit der Vermittlungsprovision aus dem Affiliate-Programm, werden mich vertrauensvolle Personen ihren Kunden weiterempfehlen, da sowohl mein Kooperationspartner, als auch der Klient einen positiven Nutzen davon trägt.

Die Möglichkeiten, wie ich meine Ernährungsberatung bekannt machen kann, sind beinahe unbegrenzt. Durch die bereits eingebauten Funktionen in meiner Webseite und der Unterstützung von Foodiary, bieten viele Möglichkeiten kein Hindernis für mich und können meinerseits zeiteffizient umgesetzt werden. Gerade zu Beginn liegt mein Augenmerk darauf, dass ich starke Kooperationen aufbaue, welche mir langfristig und kontinuierlich neue Klienten bringen. So baue ich ein starkes und planbares Fundament auf, anstatt täglich auf die Suche nach neuen Klienten zu gehen.

3.3 Werbemittel und Marketing

Bei der Erstellung von neuen Werbemittel, kann ich auf die Erfahrung von Foodiary zurückgreifen. Hier erhalte ich bereits zu Beginn eine Auswahl an professionell erstellten Vorlagen. Dies spart mir zum einen die Zeit meine Werbemittel selbst zu erstellen, aber auch erhebliche Kosten zu Beginn meiner Selbstständigkeit.

- Digitale Werbebanner für Webseiten
- Plakate in Din A2 und Din A4
- Flyer Din lang
- Roll ups
- Gutscheine
- Performance Marketing Ads



3.4 Markt und Wettbewerb

Auf den ersten Blick scheint der Markt an Ernährungsberatungen gesättigt zu sein, jedoch entspricht dies nicht ganz der Wirklichkeit. Betrachten wir dies einmal im Detail:

1. Klassische Ernährungsberatung vor Ort

Viele Ernährungsberater setzen heutzutage noch auf eine klassische Beratung vor Ort, welche nicht nur mit hohen wirtschaftlichen Kosten für das Unternehmen verbunden ist, sondern auch mit einem deutlichen Mehraufwand für den Klienten einhergeht.

So kann der klassische Ernährungsberater ausschließlich Klienten aus der näheren Umgebung empfangen, da die Anreise das Einzugsgebiet erheblich einschränkt. Auch die Preiskalkulation ist hiervon negativ betroffen, da ein Termin vor Ort, eine längere Vor- und Nachbereitung mit sich bringt, sowie weitere Kosten. Hierzu gehören zum einen:

- Miete/Pacht für die Räumlichkeiten
- Kosten für Strom, Gas und Wasser
- Müllentsorgung etc.

Im Vergleich hierzu ist eine Online Ernährungsberatung nahezu Ortsunabhängig möglich, sodass ich meine Klienten im gesamten DACH Raum betreuen kann und hier nicht auf ein kleines Einzugsgebiet zurückgreifen muss. Zudem bietet mir eine Online Ernährungsberatung den Vorteil, dass ich diese gerade zur Gründung, von zu Hause aus durchführen kann. So werden Betriebsausgaben minimiert und meine Beratung kann im Vergleich zu einer klassischen Ernährungsberatung deutlich günstiger, aber dennoch profitabler angeboten werden.

Im Vergleich zu meiner Online Ernährungsberatung, belaufen sich die Kosten einer klassischen Ernährungsberatung vor Ort meist auf 80,00 € - 120,00 € die Stunde, wobei eine Beratungsstunde häufig nicht ausreicht.

2. Online Ernährungsberatungen

Im Gegenteil zu klassischen Ernährungsberatungen, gibt es selbstverständlich auch jetzt schon eine hohe Anzahl von Online Ernährungsberatungen. Doch betrachten wir dies einmal im Detail.

• Coaches und Influencer

Viele Online Coaches definieren sich als Ernährungsberater, sind aber Influencer mit einer großen Reichweite oder bieten eine Sammlung von Dienstleistungen im Gesundheitsbereich an. Aufgrund der Tatsache, dass diese nicht weiter qualifiziert sind und häufig überbezahlte PDF Ernährungspläne anbieten, sind diese keine direkten Mitbewerber meiner Ernährungsberatung. Im Gegenteil. Leider berichten viele Menschen immer wieder von schlechten Erfahrungen und überbezahlten Angeboten, welche teilweise 700,00 € und mehr im Monat kosten. Doch diese Berater nehmen aktuell stark ab, denn die Kunden durchschauen die Masche und sehnen sich nach einem professionellen und fairem Angebot.

• Online Ernährungsberater

Spätestens seit Corona sind Zoom Meetings und digitale Beratungen nicht mehr wegzudenken. Dies betrifft auch die Branche der Ernährungsberater. Jedoch ist der Umstieg von einer klassischen Ernährungsberatung auf eine digitale Ernährungsberatung häufig nicht so einfach zu bewältigen. Neue Arbeitsabläufe und digitale Beratungsansätze, sind für viele eingesessene Ernährungsberater schwer in den neuen Berufsalltag zu implementieren. Doch die Ansprüche der Klienten steigt stetig. So reicht es heutzutage nicht mehr aus, wenn ein Online Ernährungsberater seinem Klienten, mit z.B. Excel ein klassisches Ernährungsprotokoll erstellt.

Der Vorteil meiner Beratung gegenüber vielen Mitbewerbern liegt also an meinem angebotenen Preismodell. Aufgrund der Tatsache, dass viele Prozesse und Abläufe bereits zeitsparend und automatisiert aufgebaut sind, kann eine klassische Ernährungsberatung hier in der Effektivität nicht mithalten. Zudem ist meine Beratung mit einer Ernährungsplaner - App und der digitalen Lernplattform, optimal auf die Bedürfnisse meiner Klienten hin entwickelt, welches ein hervorragendes Nutzererlebnis bietet. Der wichtigste Punkt jedoch ist, das Vertrauen und die Qualität. Viele Ernährungsberater, die bereits mit einer Software arbeiten, können nicht die Zertifizierung der Zentralen Prüfstelle für Prävention nachweisen, was mir und meiner Ernährungsberatung ein deutliches Alleinstellungsmerkmal gegenüber den Mitbewerbern verschafft.

3.5 Wachsender Zukunftsmarkt

Im Hinblick auf den demografischen Wandel und den teils alarmierenden Trends im Gesundheitssektor, wird der Markt der präventiven Ernährungsberatung in den nächsten Jahren stark wachsen. Schon jetzt erkennen wir, dass in Deutschland zwei Drittel der Männer und die Hälfte aller Frauen an Übergewicht leiden, wobei ein Viertel der Erwachsenen als stark übergewichtig eingestuft werden. Betrachten wir diese Fakten einmal im Detail, so fällt auf, dass sich in den letzten zwei Jahrzehnten die Situation verschärft hat, mit einer nahezu 8-prozentigen Zunahme an übergewichtigen Menschen in Deutschland. Die Tendenz zeigt weiterhin einen negativen Aufwärtstrend.

Dieser alarmierende Trend setzt sich voraussichtlich bis mindestens 2030 fort, wenn die Prognosen zutreffen. Nach diesen Schätzungen werden rund 47 Prozent der Frauen und 65 Prozent der Männer mit Übergewicht zu kämpfen haben. Noch besorgniserregender ist jedoch, dass etwa 24 Prozent der Männer und 21 Prozent der Frauen sogar als fettleibig eingestuft werden könnten.

Der Zusammenhang zwischen Ernährungsgewohnheiten und Gesundheit ist gut dokumentiert und zeigt, dass die Auswirkungen von Übergewicht auf Herz-Kreislauf-Erkrankungen und andere Gesundheitsprobleme erheblich sind. Darüber hinaus deuten Studien auf einen Zusammenhang zwischen Stress und Gewichtszunahme hin, insbesondere bei Menschen mit stressigen beruflichen Anforderungen.

Angesichts dieser alarmierenden Entwicklungen und der nachgewiesenen Zusammenhänge zwischen Ernährung, Gesundheit und Stress wächst die Nachfrage nach effektiven Lösungen, die Menschen dabei unterstützen, ihre Ernährungsgewohnheiten zu verbessern und ein gesundes Gewicht zu erreichen.

4. Meine Selbstständigkeit

4.1 Meine Werte

Als Ernährungsberater stehe ich für eine Individualität und einer nachhaltigen Ernährungsberatung. Ich lehne vorgefertigte, standardisierte Ernährungspläne ab und lege großen Wert auf eine professionelle und persönliche Betreuung meiner Klienten. Zugleich fördere ich eine vollumfängliche Ernährungsberatung, die speziell auf meine Klienten zugeschnitten ist und die das Ziel verfolgt, einen nachhaltigen und vor allem positiven Einfluss auf das Leben meiner Klienten hat. Das Wohl meiner Klienten steht an erster Stelle, da ich meine Verantwortung ernst nehme und mit meiner Hilfe viele Menschen ihr gewohntes Essverhalten verändern und zugleich ein aktiveres und gesünderes Leben führen werden.

Meine Motivation der Selbstständigkeit zeichnet sich dadurch aus, dass ich zielstrebig und eigenständig arbeite und dennoch die Zusammenarbeit mit einem Team schätze. Mit der Selbstständigkeit erreiche ich meine privaten Ziele, der Ortsunabhängigkeit und dem Streben nach einer sinnerfüllten Tätigkeit, welche ich langfristig umsetzen möchte. Selbstverständlich habe ich die Wirtschaftlichkeit immer im Blick, sodass ich auch in Zukunft meinen Lebensunterhalt bestreiten kann.

4.2 Standort

Durch meinen Online-Beratungsansatz ist mein Standort äußerst flexibel und unabhängig von einer physischen Präsenz. Die Nutzung von digitalen Tools ermöglicht es mir, eine Vielzahl von Klienten zu erreichen, unabhängig von ihrem Standort. Diese Flexibilität, in Bezug auf meinen Standort erlaubt es mir, meine Selbstständigkeit effizient und kostengünstig zu betreiben.

Durch den Verzicht auf einen festen Standort entfallen auch Mietkosten und andere betriebsbedingte Ausgaben, die mit einem festen Standort verbunden wären. So kann ich meine Ressourcen effizient einsetzen und äußerst wirtschaftlich arbeiten.

4.3 Rechtsform und Vorschriften

Als Ernährungsberater habe ich meine Selbstständigkeit als Einzelunternehmer beim örtlichen Gewerbeamt angemeldet. Diese Rechtsform ermöglicht mir eine einfache Buchhaltung, welche als Jahresabschluss eine Gewinn- und Überschussrechnung erfordert. Dies ist für mich von Vorteil, sodass ich von der komplizierten Buchhaltung und Bilanzierung befreit bin. Gutschriften, welche von Foodiary erstellt werden, können von mir einfach notiert und bei meiner Umsatzsteuervoranmeldung eingereicht werden. Hierfür benötige ich lediglich 30 Minuten Arbeitszeit im Monat.

In meinem Fall als Einzelunternehmer entfällt für mich die Gewerbesteuerpflicht bis zu einem Freibetrag von 24.500€. Sollte sich der Umsatz wie in der Finanzplanung entwickeln und den Freibetrag überschreiten, so fällt nur für den Teil des Gewinns Gewerbesteuer an, welcher darüber liegt.

4.4 Zeitinvestition

Den Zeitaufwand meiner Selbstständigkeit habe ich zu Beginn auf 15 Wochenstunden kalkuliert. Dies ermöglicht mir einen sicheren Start in die Selbstständigkeit, da ich zunächst im Nebenerwerb starten kann. Durch die strukturierte, automatisierte und effiziente Arbeitsweise, welche mir die Arbeitsabläufe von Foodiary ermöglichen, kann ich in dieser Zeit bereits einige Klienten betreuen und mich zeitlich um Kooperationspartner und das Marketing kümmern. Meine Planung beruft sich auf folgende Kalkulation:

- Erstgespräch, Kennenlernen und Freischaltung

Für das Erstgespräch und das Kennenlernen eines potenziellen Klienten benötige ich 45 Minuten. In diesen 45 Minuten findet bereits die Anamnese und die Erstellung des persönlichen Ernährungsplanes statt. Hierdurch spare ich mir nicht nur den Mehraufwand eines separaten Kennenlernens, die neue Terminierung und umgehe mögliche Absprünge nach dem Erstgespräch. Nach dem erfolgreichen Erstgespräch werden meine Klienten mit einem Klick erfolgreich angelegt und alles eingerichtet. Hierzu gehört nicht nur die Freischaltung der gesamten Anwendung und Ernährungsplaner - App, sondern auch die Rechnungsstellung. Foodiary übernimmt hierbei die Abwicklung, sodass ich am Ende des Monats eine Gutschrift erhalte. Durch diese Prozesse spare ich die Arbeit im Hintergrund.

- Dauerhafte Betreuung und Wissenstransfer

Die effektive Betreuungszeit mit einem Klienten beträgt auf den gesamten Zeitraum von 3 Monaten 1.5 Stunden. Aufgrund der Tatsache, dass die Ernährungsplaner - App die Planung der Rezepte basierend auf den Empfehlungen übernimmt und die Lernacademy mit geführtem Online Kurs jederzeit für den theoretischen Teil zur Verfügung steht, kann ich meine gesamte Arbeitszeit der aktiven Betreuung meiner Klienten widmen. Mit regelmäßigen Nachrichten motiviere ich meine Klienten und stehe diesen für Rückfragen zur Verfügung. Hierbei kann ich zudem auch auf die Gruppengespräche von Foodiary zurückgreifen, was mir gerade in meinen Urlaubszeiten oder stark ausgebuchten Zeiten weiterhilft.

- Weiterentwicklung

Um die technische Produktentwicklung und Weiterentwicklung des Angebotes muss ich mich selbst nicht kümmern. Hier steht das Team von Foodiary hinter mir und verbessert das Angebot der Ernährungsberatung kontinuierlich. Somit entfallen für mich die Kosten der Weiterentwicklung, aber auch die effektive Arbeitszeit hierfür. Mein Feedback kann ich hierbei einfach weiterreichen und basierend auf diesem wird Foodiary das Angebot optimieren und mich aktiv in den Prozess einbeziehen.

- Marketing

Als starker Partner steht mir das Grafikteam von Foodiary zur Seite und übernimmt die Erstellung meiner Druckdaten und Ausarbeitung neuer Marketingkonzepte. So gewinne ich wertvolle Zeit, die ich der Betreuung und Beratung meiner Klienten widmen kann.

Betrachte ich also den Zeitaufwand, welchen ich für meine Selbstständigkeit und die Betreuung der Klienten benötige, so liegt die effektive Betreuungszeit für einen Klienten bei 2.25 Stunden auf die volle Laufzeit von 3 Monaten berechnet.

Aufgrund der Zusammenarbeit mit Foodiary werden mir viele Prozesse, wie z.B. die Weiterentwicklung meines Angebotes, aber auch die Gründungszeit abgenommen.

Mit der geplanten Arbeitszeit von 15/h pro Woche kann ich dementsprechend ca. 75 Klienten im Monat betreuen. Selbstverständlich ist mir bewusst, dass ich gerade am Anfang vermehrt Zeit im Aufbau von Kooperationen benötige. Dies wird aber Stück für Stück abnehmen, während die Betreuung neuer Klienten zunimmt und so ein Ausgleich entsteht.

	Erstgespräch	Betreuung	Klienten	Zeit pro Monat
Neukunden Coaching Pro	0.75h	0.5h	25	31.25h
Bestandskunden Coaching PRO	0	0.5h	50	25h
Neukunden Coaching Plus	0.75h	0	10	7.5h
Gesamt				63.75h

So ergeben sich im 36. Monat bei 75 Klienten eine aktive Betreuungszeit von 63.75h.

4.5 Wettbewerbsvorteil

Mein Vorteil gegenüber Mitbewerbern ist zum einen nicht nur mein fachliches Wissen und mein Einfühlungsvermögen, sondern auch die Zusammenarbeit mit Foodiary. Hier erhalte ich einen Rund-um-Service, welcher sich bereits in den letzten Jahren einen guten Ruf aufgebaut hat. Durch die Bereitstellung von geprüften Arbeitsabläufen, einer kompatiblen und einheitlicher Software mit Betreuungskonzept werde ich Stück für Stück dabei unterstützt, meine eigene Ernährungsberatung aufzubauen. Nicht zuletzt bietet der von allen Krankenkassen zugelassene Teil meiner Beratung einen herausragenden Mehrwert, welcher nicht nur meinem Angebot ein Qualitätsnachweis bietet, sondern auch meinen Klienten eine kostengünstige Möglichkeit mit hervorragendem Angebot.

Zudem werde ich als Ernährungsberater nicht alleine gelassen. Nicht nur mein Key-Account-Manager steht an meiner Seite, sondern auch weitere Ernährungsberater bei Foodiary. Denn Foodiary legt einen großen Wert auf ein faires und kollegiales Miteinander.

Ein weiterer Vorteil gegenüber möglichen Kooperationspartnern ist mein professionelles Auftreten. Da ich nicht als einzelner Ernährungsberater auftrete, sondern ein bekanntes Unternehmen habe, welches im Hintergrund unterstützt, können sich Kooperationspartner auf meine Dienstleistung verlassen.

5. Finanzplan

5.1 Umsatzplanung

Für die Umsatzplanung werden die drei Angebote meiner Dienstleistung verwendet. Das Augenmerk beim Aufbau meiner Selbstständigkeit liegt jedoch ganz klar auf der persönlichen Ernährungsberatung, welche im Coaching PRO enthalten ist. In meiner Annahme gehe ich davon aus, dass meine Klienten die Ratenzahlung in Anspruch nehmen und somit die Beratungsgebühr in 3 Raten zu je 150,00 € bezahlen.

Folgende Kennzahlen werden hier berücksichtigt:

Coaching PRO: 450,00€ Brutto Verkaufspreis entspricht 378,15€ Nettoumsatz

Coaching PLUS: 150,00€ Brutto Verkaufspreis entspricht 128,05€ Nettoumsatz

Foodiary App: 28,99€ Brutto Verkaufspreis entspricht 24,36€ Nettoumsatz

Betriebsjahr 1

Aufgrund der Tatsache, dass die meisten Kunden eine Ratenzahlung wählen, berechnet sich der Betrag der Gesamtauszahlung auf 3 Monate und der Monatsumsatz setzt sich aus dem aktiven Umsatz zusammen

	1. Monat	2. Monat	3. Monat	4. Monat	5. Monat	6. Monat
Neukunden Coaching Pro	3	3	6	6	6	6
Neukunden Coaching Plus	6	6	6	6	6	6
Neukunden User App	3	3	3	3	3	3
Bestandskunden Coaching Pro	0	3	6	9	12	12
Bestandskunden Coaching Plus	0	6	12	12	12	12
Bestandskunden User App	0	3	6	9	12	15
Umsatz aus Neukunden Pro	1.134,45 €	1.134,45 €	2.268,91 €	2.268,91 €	2.268,91 €	2.268,91 €
Umsatz aus Coaching Plus	756,30 €	756,30 €	756,30 €	756,30 €	756,30 €	756,30 €
Umsatz aus Neukunden App	73,08 €	73,08 €	73,08 €	146,17 €	146,17 €	146,17 €
Monatsumsatz Neukunden	1.963,84 €	1.963,84 €	3.098,29 €	3.171,38 €	3.171,38 €	3.171,38 €
Auszahlungsbetrag Coaching	630,25 €	1.260,50 €	2.268,91 €	2.647,06 €	3.025,21 €	3.025,21 €
Auszahlungsbetrag App	73,08 €	73,08 €	73,08 €	146,17 €	146,17 €	146,17 €
Gesamtauszahlung	703,34 €	1.333,59 €	2.341,99 €	2.793,23 €	3.171,38 €	3.171,38 €
	7. Monat	8. Monat	9. Monat	10. Monat	11. Monat	12. Monat
Neukunden Coaching Pro	10	10	10	12	12	12
Neukunden Coaching Plus	6	6	6	6	6	6
Neukunden User App	3	3	3	3	3	3
Bestandskunden Coaching Pro	12	16	20	22	24	4
Bestandskunden Coaching Plus	12	12	12	12	12	12
Bestandskunden User App	18	21	24	27	30	33
Umsatz aus Neukunden Pro	3.781,51 €	3.781,51 €	4.537,82 €	4.537,82 €	4.537,82 €	4.537,82 €
Umsatz aus Coaching Plus	756,30 €	756,30 €	756,30 €	756,30 €	756,30 €	756,30 €
Umsatz aus Neukunden App	219,25 €	219,25 €	219,25 €	292,34 €	292,34 €	292,34 €
Monatsumsatz Neukunden	4.757,07 €	4.757,07 €	5.513,37 €	5.586,45 €	5.586,45 €	5.586,45 €
Auszahlungsbetrag Coaching	3.529,41 €	4.033,61 €	4.789,92 €	5.042,00 €	5.294,12 €	5.294,12 €
Auszahlungsbetrag App	219,25 €	219,25 €	219,25 €	292,34 €	292,34 €	292,34 €
Gesamtauszahlung	3.748,66 €	4.252,87 €	5.009,17 €	5.334,35 €	5.586,45 €	5.586,45 €

* Angaben in Nettobeträgen

Betriebsjahr 2

Aufgrund der Tatsache, dass die meisten Kunden eine Ratenzahlung wählen, berechnet sich der Betrag der Gesamtauszahlung auf 3 Monate und der Monatsumsatz setzt sich aus dem aktiven Umsatz zusammen

	13. Monat	14. Monat	15. Monat	16. Monat	17. Monat	18. Monat
Neukunden Coaching Pro	14	14	16	16	18	18
Neukunden Coaching Plus	8	8	8	8	9	9
Neukunden User App	3	3	3	3	3	3
Bestandskunden Coaching Pro	24	26	28	30	32	34
Bestandskunden Coaching Plus	12	8	16	16	16	17
Bestandskunden User App	33	36	39	42	45	48
Umsatz aus Neukunden Pro	5.294,12 €	5.294,12 €	6.050,42 €	6.050,42 €	6.806,72 €	6.806,72 €
Umsatz aus Coaching Plus	1.008,40 €	1.008,40 €	1.008,40 €	1.008,40 €	1.134,54 €	1.134,45 €
Umsatz aus Neukunden App	365,42 €	365,42 €	365,42 €	438,50 €	438,50 €	438,50 €
Monatsumsatz Neukunden	6.667,94 €	6.667,94 €	7.424,24 €	7.497,33 €	8.379,68 €	8.379,68 €
Auszahlungsbetrag Coaching	5.630,25 €	5.714,29 €	6.554,62 €	6.806,72 €	7.351,94 €	7.647,06 €
Auszahlungsbetrag App	365,42 €	365,42 €	365,42 €	438,50 €	438,50 €	438,50 €
Gesamtauszahlung	5.995,67 €	6.079,71 €	6.920,04 €	7.245,23 €	7.791,45 €	8.085,56 €
	19. Monat	20. Monat	21. Monat	22. Monat	23. Monat	24. Monat
Neukunden Coaching Pro	18	20	20	20	20	20
Neukunden Coaching Plus	9	9	9	10	10	10
Neukunden User App	3	3	3	3	3	3
Bestandskunden Coaching Pro	36	36	38	40	40	40
Bestandskunden Coaching Plus	18	18	18	18	19	20
Bestandskunden User App	51	54	57	60	63	66
Umsatz aus Neukunden Pro	6.806,72 €	7.563,03 €	7.563,03 €	7.563,03 €	7.563,03 €	7.563,03 €
Umsatz aus Coaching Plus	1.134,45 €	1.134,45 €	1.134,45 €	1.260,50 €	1.260,50 €	1.260,50 €
Umsatz aus Neukunden App	511,29 €	511,29 €	511,59 €	584,67 €	584,67 €	584,67 €
Monatsumsatz Neukunden	8.452,76 €	9.209,07 €	9.209,07 €	9.408,20 €	9.408,20 €	9.408,20 €
Auszahlungsbetrag Coaching	7.941,18 €	8.193,28 €	6.050,42 €	8.739,50 €	8.781,51 €	8.823,53 €
Auszahlungsbetrag App	511,29 €	511,29 €	511,29 €	584,67 €	584,67 €	584,67 €
Gesamtauszahlung	8.452,76 €	8.704,87 €	6.562,01 €	9.324,17 €	9.366,18 €	9.408,20 €

* Angaben in Nettobeträgen

Betriebsjahr 3

Aufgrund der Tatsache, dass die meisten Kunden eine Ratenzahlung wählen, berechnet sich der Betrag der Gesamtauszahlung auf 3 Monate und der Monatsumsatz setzt sich aus dem aktiven Umsatz zusammen

	25. Monat	26. Monat	27. Monat	28. Monat	29. Monat	30. Monat
Neukunden Coaching Pro	22	22	22	22	22	25
Neukunden Coaching Plus	10	10	10	10	10	10
Neukunden User App	3	3	3	3	3	3
Bestandskunden Coaching Pro	40	42	44	44	44	44
Bestandskunden Coaching Plus	20	20	20	20	20	20
Bestandskunden User App	69	72	75	78	81	81
Umsatz aus Neukunden Pro	8.319,33 €	8.319,33 €	8.319,33 €	8.319,33 €	8.319,33 €	9.453,78 €
Umsatz aus Coaching Plus	1.260,50 €	1.260,50 €	1.260,50 €	1.260,50 €	1.260,50 €	1.260,50 €
Umsatz aus Neukunden App	657,76 €	657,76 €	657,76 €	730,84 €	730,84 €	730,84 €
Monatsumsatz Neukunden	10.237,59 €	10.237,59 €	10.237,59 €	10.310,67 €	10.310,67 €	11.445,13 €
Auszahlungsbetrag Coaching	9.075,63 €	9.327,73 €	9.579,83 €	9.579,83 €	9.579,83 €	9.957,98 €
Auszahlungsbetrag App	657,76 €	657,76 €	657,76 €	730,84 €	730,84 €	730,84 €
Gesamtauszahlung	9.733,39 €	9.985,49 €	10.237,5 €	10.310,6 €	10.310,6 €	10.688,8 €
	31. Monat	32. Monat	33. Monat	34. Monat	35. Monat	36. Monat
Neukunden Coaching Pro	25	25	25	25	25	25
Neukunden Coaching Plus	10	10	10	10	10	10
Neukunden User App	3	3	3	3	3	3
Bestandskunden Coaching Pro	47	50	50	50	50	50
Bestandskunden Coaching Plus	20	20	20	20	20	20
Bestandskunden User App	87	90	93	96	99	102
Umsatz aus Neukunden Pro	9.453,78 €	9.453,78 €	9.453,78 €	9.453,78 €	9.453,78 €	9.453,78 €
Umsatz aus Coaching Plus	1.260,50 €	1.260,50 €	1.260,50 €	1.260,50 €	1.260,50 €	1.260,50 €
Umsatz aus Neukunden App	803,92 €	803,92 €	803,92 €	877,01 €	877,01 €	877,01 €
Monatsumsatz Neukunden	11.518,21 €	11.518,21 €	11.518,21 €	11.591,29 €	11.591,29 €	11.591,29 €
Auszahlungsbetrag Coaching	10.336,13 €	10.714,29 €	10.714,29 €	10.714,29 €	10.714,29 €	10.714,29 €
Auszahlungsbetrag App	803,92 €	803,92 €	803,92 €	877,01 €	877,01 €	877,01 €
Gesamtauszahlung	11.140 €	11.518,2 €	11.518,2 €	11.591,2 €	11.591,2 €	11.591,2 €

* Angaben in Nettobeträgen

5.2 Gründungskosten

Für den Start meiner Selbstständigkeit arbeite ich mit Foodiary zusammen. Hier werde ich von einem Key Account Manager betreut, welcher mich zum einen bei der Gründung rund um die Selbstständigkeit unterstützt, aber mich auch bei den ersten Schritten begleitet und als dauerhafter Ansprechpartner an meiner Seite steht. Durch das vorhandene Angebot spare ich mir nicht nur viel Zeit bei der Gründung und Entwicklung des Angebotes, sondern erhalte ein fertiges Unternehmen mit umfangreichem Angebot, sodass ich die Gründung kostengünstig starten kann. Für die gesamte Gründung mit Foodiary fällt hierbei eine einmalig Einstiegsgebühr von 299,00 € an.

	Gründung mit Foodiary	Gründung ohne Foodiary
Professionelle Webseite	inklusive	1.500,00 €
Entwicklung Webdesign	inklusive	750,00 €
Domain	inklusive	49,00 €
Design Werbemittel	inklusive	500,00 €
Logoerstellung	inklusive	250,00 €
Rechtstexte (AGB, Datenschutz, Impressum)	inklusive	1.500,00 €
Kostenrückerstattung Krankenkasse	inklusive	---
Gewerbeanmeldung	45,00 €	45,00 €
Einstiegsgebühr	299,00 €	0,00 €
Gesamtkosten Gründung	344,00 €	4.594,00 €

* Preise in Netto zzgl. 19% MwSt.

5.3 Monatliche Ausgaben

Aufgrund der Tatsache, dass ich meine Selbstständigkeit vollkommen Remote und Ortsunabhängig aufbaue, spare ich monatlich die Kosten für eine eigene Praxis, Büroräumen sowie die anfallenden Nebenkosten. Im Gesamtpaket von Foodiary, welches zum einen aus der Ernährungsplaner - App, einer Lernacademy und einem Coach Dashboard besteht, bezahle ich monatlich eine Lizenzgebühr. Hier sind bereits die Weiterentwicklung der Dienstleistung und der Support inkludiert. Dies spart mir wertvolle Zeit und ich kann mich bei meiner Selbstständigkeit voll und ganz auf die Beratung und Betreuung meiner Klienten konzentrieren, anstatt meine Arbeitszeit einzusetzen, um in mühevoller, langjähriger und kostspieliger Arbeit mein eigenes Angebot aufzubauen.

	Gründung mit Foodiary	Gründung ohne Foodiary
Telefon, Internet	10,00 €	10,00 €
Buchungskalender (Calendly)	inklusive	16,00 €
Payment Provider	inklusive	24,99 €
Bildbearbeitung	inklusive	13,99 €
Serverkosten	inklusive	4,99 €
Geschäftsentwicklung	inklusive	500,00 €
Softwarekosten	149,00 €	149,00 €
Monatliche Kosten	159,00 €	718,97 €

* Preise in Netto zzgl. 19% MwSt.

5.4 Betriebsausgaben im Betriebsjahr

Die Betriebsausgaben sind einfach kalkulierbar und unterstehen keinen großen Schwankungen. Die Lizenzgebühr bleibt konstant und ist nicht in Abhängigkeit von der Anzahl der Klienten, welche ich betreue.

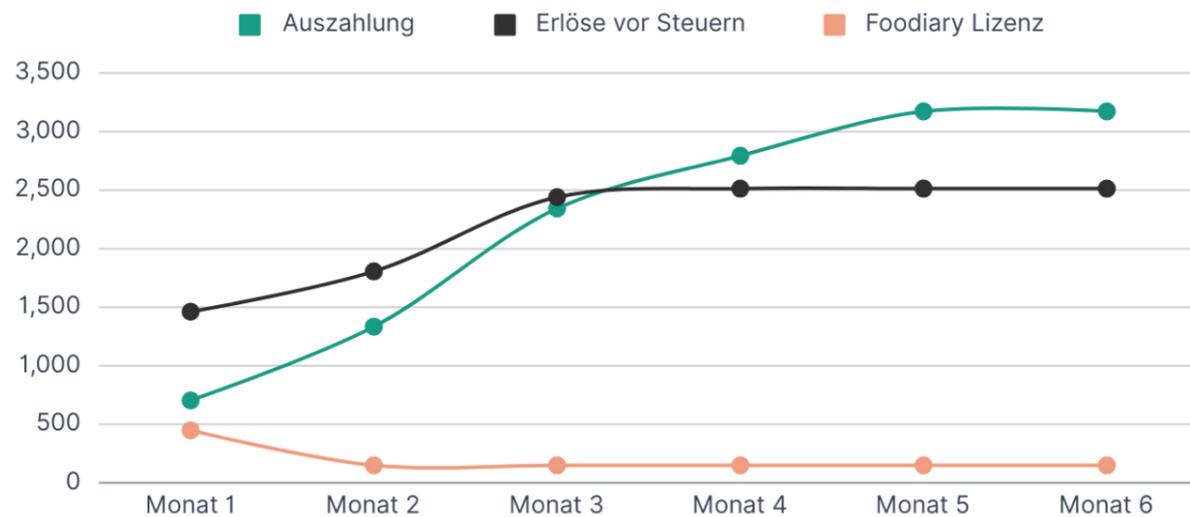
Für Marketingaktivitäten plane ich im ersten Betriebsjahr 5.000 € ein, welche ich mit wachsendem Umsatz meiner Selbstständigkeit aus den Einnahmen bezahle. Diese Ausgaben ermöglichen es mir, meinen Stamm an Klienten zu erweitern und somit meine geplanten Umsatzziele zu erreichen. Aufgrund des Affiliate Programmes kann ich zudem Kooperationen eingehen, ohne mit meinen Marketingausgaben in Vorleistung zu gehen. Denn die Vermittlungsprovision ist erst dann zu errichten, wenn ich einen erfolgreichen Klienten gewonnen habe.

Aufgrund der Tatsache, dass ich meine Selbstständigkeit nebenberuflich gründe, bin ich weiterhin über meinen derzeitigen Arbeitgeber sowohl bei der Krankenversicherung als auch bei der Rentenversicherung gemeldet.

	1. Betriebsjahr	2. Betriebsjahr	3. Betriebsjahr
Telefon, Internet	120,00 €	120,00 €	120,00 €
Marketing	5.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €
Gründungskosten	344,00 €	0,00 €	0,00 €
Software Foodiary	1788,00 €	1788,00 €	1788,00 €
Gesamt:	7.252,00 €	7.908,00 €	7.908,00 €

5.5 Liquidität und Rentabilitätsvorschau 1. HJ

In der Rentabilitätsvorschau berücksichtige ich nur den effektiven Auszahlungsbetrag. Aufgrund der Tatsache, dass sich viele Klienten für die monatliche Rate entscheiden werden, entspricht der Umsatz nicht dem aktuellen Auszahlungsbetrag, da dieser noch rückwirkend auf die kommenden zwei Monate ausbezahlt wird.

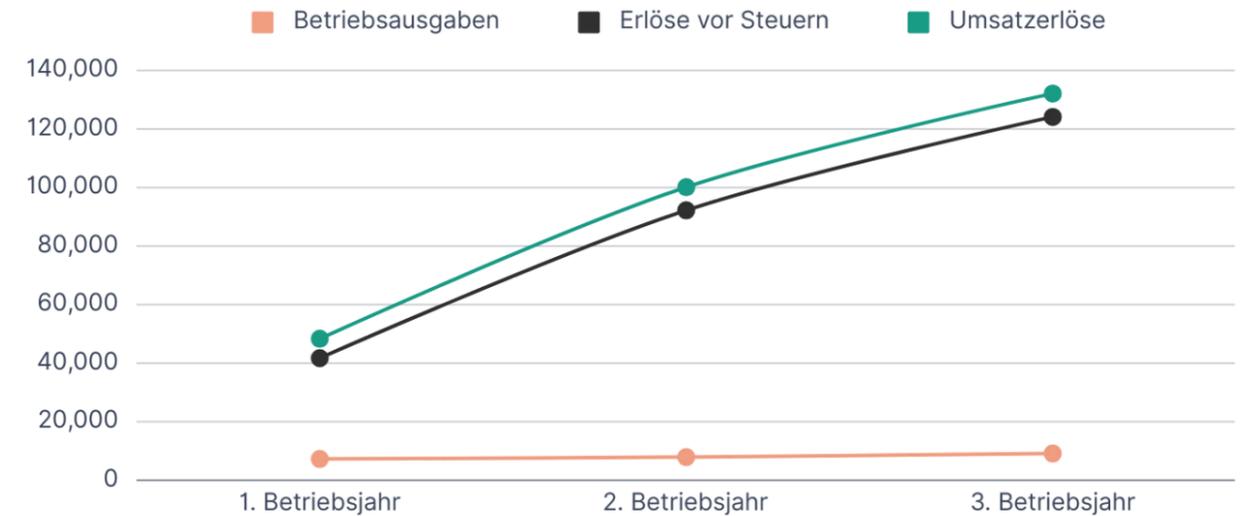


	1. Monat	2. Monat	3. Monat	4. Monat	5. Monat	6. Monat
Umsatz aus Neukunden	1963,84 €	1963,84 €	3.098,29 €	3.171,38 €	3.171,38 €	3.171,38 €
Auszahlungsbetrag	703,34 €	1.333,59 €	2.341,99 €	2.793,23 €	3.171,38 €	3.171,38 €
Betriebsausgaben	159,00 €	159,00 €	159,00 €	159,00 €	159,00 €	159,00 €
Marketing	0,00 €	0,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €
Gründungskosten	344,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Erlöse vor Steuern	1.460,84 €	1.804,84 €	2.439,29 €	2.512,38 €	2.512,38 €	2.512,38 €

* Angaben in Nettobeträgen

5.6 Liquidität und Rentabilitätsvorschau Betriebsjahr 1 - 3

In der Liquiditäts- und Rentabilitätsvorschau lässt sich deutlich erkennen, dass die Betriebsausgaben auf einem niedrigen Niveau bleiben und der Umsatz sich durch die steigende Anzahl an Klienten und Marktbekanntheit erhöht.



	1. Betriebsjahr	2. Betriebsjahr	3. Betriebsjahr
Umsatzerlöse	48.326,97 €	100.112,32 €	132.107,75 €
Betriebsausgaben	6.908,00 €	7.908,00 €	9.108,00 €
Gründungskosten	344,00 €	0,00 €	0,00 €
Erlöse vor Steuern	41.074,97 €	92.204,32 €	124.199,75 €

* Angaben in Nettobeträgen

Disclaimer

Die folgenden Informationen basieren auf Annahmen und den Erfahrungswerten von Foodiary. Wir übernehmen keine Gewähr für die Genauigkeit der Angaben, haben aber angemessene Anstrengungen unternommen, um sicherzustellen, dass die in diesem Geschäftsplan enthaltene Informationen vollständig und richtig sind. Die Verwendung dieses Geschäftsplanes benötigt die ausdrückliche Zustimmung der Foodiary GmbH und erfolgt auf eigene Verantwortung.