

## **Anmerkungen zu dieser Vorlage:**

Dieses Businessplan-Beispiel ist eine realistische Vorlage für einen sinnvoll strukturierten Businessplan am Beispiel der Geschäftsidee "Friseursalon".

Die Vorlage ist lediglich ein Beispiel und muss auf die eigene Geschäftsidee angepasst werden.

Zu einem vollständigen Businessplan gehört ebenfalls noch ein Finanzteil, der hier nicht enthalten ist und in der Regel im Anhang des Businessplans beigefügt wird.

## **Du benötigst Hilfe bei der Erstellung des Businessplans?**

Wir unterstützen dich gerne. Kontaktiere uns einfach unter 01514-2870496.

Oder besuche uns auf [www.gruenderruf.de](http://www.gruenderruf.de) und buche einen Termin.

## **Hast Du Deine Möglichkeiten zur Gründungsförderung gecheckt?**

Gründest Du aus der Arbeitslosigkeit heraus, hast Du sehr gute Chancen auf ein gefördertes Gründercoaching bei uns. Für Dich ist das kostenlos und es erhöht Deine Chancen auf den Gründungszuschuss. Darüber hinaus erhältst Du wertvolle Kenntnisse.

Wir beraten Dich gerne hier. Melde Dich bei uns!

# Businessplan Vorlage Friseursalon



## Schriftteil - Inhalt

1. Zusammenfassung
2. Geschäftsidee
3. Gründer/in
4. Mehrwert im Markt
5. Marktanalyse
6. Marketing
7. Preissetzung
8. Chancen und Risiken

# 1. Zusammenfassung

## **Geschäftsidee:**

Zum 01.01.2026 gründe ich in Potsdam einen modernen Friseursalon, der klassische Haardienstleistungen mit professioneller Kosmetik und individuellem Styling verbindet. Mein Konzept setzt auf nachhaltige, hochwertige Produkte und bietet neben Haarschnitten und Colorationen auch Make-up, Hautpflege und spezielle Event-Styling-Pakete. Ziel ist es, Kundinnen und Kunden ein ganzheitliches Erlebnis zu bieten, das über einen reinen Friseurbesuch hinausgeht.

## **Die Gründerin:**

Ich bin ausgebildete Friseurin mit langjähriger Erfahrung in renommierten Salons und einer Weiterbildung in Kosmetik und Visagistik. Schon früh habe ich den Wunsch entwickelt, einen Ort zu schaffen, an dem Menschen nicht nur äußerlich, sondern auch innerlich strahlen können. Durch meine Ausbildung, Praxiserfahrung und Spezialisierung in nachhaltiger Haar- und Hautpflege bringe ich das Know-how für ein ganzheitliches Schönheitskonzept mit.

## **Mein Mehrwert im Markt:**

Mein Angebot hebt sich durch die Kombination aus Friseur, Kosmetik und Event-Styling deutlich von klassischen Salons ab. Mit nachhaltigen Produkten, individueller Typberatung und Rundum-Paketen biete ich meinen Kundinnen und Kunden ein Erlebnis, das sich nicht einfach zu Hause nachahmen lässt. Die persönliche Betreuung und mein Fokus auf Qualität und Umweltbewusstsein schaffen einen klaren Wettbewerbsvorteil.

## **Marketing:**

Mein Marketing konzentriert sich auf lokale Sichtbarkeit über Google Maps, eine optimierte Homepage und aktive Präsenz in sozialen Medien. Kooperationen mit Hochzeitsfotografen, Eventlocations und anderen lokalen Partnern machen mein Event-Styling-Angebot bekannt. Flyer und eine Eröffnungsaktion unterstützen zusätzlich den Start, ohne auf kostenintensive Anzeigen setzen zu müssen.

## **Preise:**

Meine Preise orientieren sich am Potsdamer Markt und sind bewusst transparent gestaltet. Mit Paketangeboten für Events und einem Bonusprogramm für Stammkundinnen schaffe ich attraktive Konditionen, ohne an Qualität zu sparen. So kann ich hochwertige Dienstleistungen anbieten, die für ein breites Publikum zugänglich bleiben.

## **Chancen und Risiken:**

Das größte Risiko liegt in der Anlaufphase und dem Aufbau einer stabilen Stammkundschaft. Auch die langfristigen Auswirkungen von Corona könnten den Markt verändern, jedoch biete ich mit meinem ganzheitlichen Konzept einen klaren Mehrwert, der sich nicht durch DIY-Lösungen ersetzen lässt. Die Chancen liegen vor allem in der wachsenden Nachfrage nach nachhaltigen Schönheitskonzepten und individuellen Styling-Angeboten, insbesondere für Events.

## 2. Geschäftsidee

Zum 01.01.2026 plane ich die Gründung eines modernen Friseursalons in Potsdam, der mehr ist als ein klassischer Ort zum Haarschneiden. Mein Konzept verbindet hochwertige Haardienstleistungen mit professioneller Kosmetik und individuellem Styling für besondere Anlässe. Damit möchte ich einen Raum schaffen, in dem meine Kundinnen und Kunden nicht nur ihr Aussehen verändern, sondern auch entspannen und sich rundum wohlfühlen können.

Mein Angebot richtet sich an Frauen und Männer jeden Alters, die Wert auf Qualität, persönliche Beratung und ein harmonisches Gesamterlebnis legen. Besonders im Fokus stehen Berufstätige, die in ihrer Freizeit eine Auszeit suchen, sowie Menschen, die sich für besondere Events – wie Hochzeiten, Fotoshootings oder Firmenfeiern – professionell stylen lassen möchten.

Mein Angebot besteht aus klassischen Haarschnitten, Colorationen und Haarpflegebehandlungen, kombiniert mit Kosmetikleistungen wie Gesichtspflege, Make-up und Augenbrauenstyling. Ein spezieller Teil meines Konzepts ist das „Event-Styling-Paket“, bei dem Haar- und Make-up-Services für besondere Anlässe in einem abgestimmten Termin angeboten werden. Ergänzt wird dies durch die ausschließliche Nutzung von nachhaltigen, tierversuchsfreien Produkten, um eine gesunde Pflege und einen bewussten Umgang mit Ressourcen sicherzustellen.

Auch wenn mein Standort lokal in Potsdam ist, biete ich bestimmte Services – wie individuelle Styling-Workshops und Beratungen – deutschlandweit im Rahmen von Online-Angeboten an. Diese richten sich an Kundinnen und Kunden, die z. B. lernen möchten, wie sie ihren eigenen Stil unterstreichen oder ihr Make-up professionell anwenden können.

Ich gründe meine Firma im Wege eines Einzelunternehmens. Grund hierfür ist, dass ich zu Beginn flexibel und unkompliziert starten möchte und die rechtlichen sowie administrativen Hürden im Vergleich zu anderen Rechtsformen überschaubar sind. Gleichzeitig erlaubt mir diese Struktur, meine persönliche Handschrift und meine Expertise direkt in das Unternehmen einzubringen.

Mit meinem Friseur- und Kosmetikkonzept schaffe ich in Potsdam einen Ort, an dem Schönheit, Wohlbefinden und Nachhaltigkeit zusammenkommen – und hebe mich damit bewusst von klassischen Salons ab, die meist nur einen der Bereiche abdecken. Mein Ziel ist es, meinen Kundinnen und Kunden ein ganzheitliches Erlebnis zu bieten, bei dem sie nicht nur mit einem neuen Look, sondern auch mit einem guten Gefühl nach Hause gehen.

## 3. Gründer/in

Im Jahr 2014 habe ich meine Ausbildung zur Friseurin abgeschlossen. Schon damals war mir klar, dass Haare weit mehr sind als nur eine Frisur – sie sind Ausdruck der Persönlichkeit. Ich wollte schon immer einen Ort schaffen, an dem Menschen nicht nur gestylt werden, sondern sich rundum wohlfühlen und ihre individuelle Schönheit entdecken können.

Anschließend fing ich meine erste Arbeitsstelle in einem renommierten Salon in Potsdam an. Dort konnte ich nicht nur meine handwerklichen Fähigkeiten vertiefen, sondern auch viel über den Umgang mit Kunden, Trends und die Organisation eines Salonbetriebs lernen.

Während meiner Arbeit stellte ich schnell fest, wie groß der Wunsch vieler Kundinnen ist, nicht nur ihre Haare, sondern ihr komplettes Styling aus einer Hand zu bekommen. Immer wieder wurde ich gefragt, ob ich auch Make-up oder Hautpflege anbiete. Daher wuchs bei mir der Wunsch, mich in Richtung Kosmetik und ganzheitliches Styling weiterzubilden.

Mein Wunsch festigte sich, als ich später die Erfahrung machte, wie viel positive Energie entsteht, wenn ein kompletter Look aus Frisur, Make-up und Hautpflege harmoniert. Vor allem bei Hochzeiten und besonderen Anlässen habe ich gesehen, wie sehr sich Menschen verändern, wenn sie sich nicht nur äußerlich schön, sondern auch innerlich wohl fühlen.

Mittlerweile habe ich eine Weiterbildung im Bereich professionelle Kosmetik und Visagistik abgeschlossen und zusätzlich Seminare in nachhaltiger Haar- und Hautpflege besucht. Diese Kombination aus klassischem Friseurhandwerk, moderner Kosmetik und bewusstem Umgang mit Produkten bildet die Basis für mein Konzept.

Mit dieser Erfahrung und Leidenschaft gehe ich den Schritt in die Selbstständigkeit – um meinen Kundinnen und Kunden einen Ort zu bieten, an dem Schönheit, Wohlbefinden und Nachhaltigkeit zusammenkommen.

## 4. Mehrwert im Markt

Wie bereits aus dem Abschnitt zu mir als Gründerin ersichtlich, zeichnet mich besonders die Kombination aus klassischem Friseurhandwerk, professioneller Kosmetik und individuellem Styling aus. Während viele Salons nur einen Bereich abdecken, biete ich meinen Kundinnen und Kunden ein ganzheitliches Konzept – von der Haarpflege über Hautbehandlungen bis hin zum kompletten Look für besondere Anlässe.

Ein weiterer Mehrwert liegt in der konsequenten Ausrichtung auf nachhaltige, hochwertige Produkte. Alle Haar- und Kosmetikprodukte sind tierversuchsfrei, viele sogar vegan und frei von unnötigen Zusatzstoffen. Damit spreche ich bewusst Menschen an, die Wert auf Qualität und Umweltbewusstsein legen und gleichzeitig professionelle Ergebnisse erwarten.

Von meinen bisherigen Kundinnen und Freunden habe ich immer wieder die Rückmeldung erhalten, dass ich ein besonderes Gespür für individuelle Typberatung habe. Ich nehme mir Zeit, um den Menschen hinter dem Styling kennenzulernen und Looks zu entwickeln, die nicht nur optisch schön sind, sondern zur Persönlichkeit passen. Gerade in einer Zeit, in der schnelle, standardisierte Dienstleistungen den Markt dominieren, ist diese persönliche Note ein klarer Unterschied.

Insbesondere mein Event-Styling-Paket hebt sich vom Markt ab. Die Möglichkeit, für Hochzeiten, Fotoshootings oder Firmenfeiern Haarstyling und Make-up aus einer Hand zu bekommen, vereinfacht nicht nur die Planung für Kundinnen, sondern sorgt für ein harmonisches Gesamtergebnis.

Meine Preise sind dabei bewusst wettbewerbsfähig kalkuliert, um qualitativ hochwertige Dienstleistungen auch für ein breites Publikum zugänglich zu machen. Trotz des umfassenden Angebots halte ich die Kosten transparent und fair – ein Punkt, den ich in vielen Konkurrenzangeboten vermisse.

Mit diesem Konzept positioniere ich mich in Potsdam als moderne Alternative zum klassischen Friseur- oder Kosmetikstudio und biete meinen Kundinnen und Kunden ein Erlebnis, das weit über einen Haarschnitt hinausgeht.

## 5. Marktanalyse

Info: Die Marktanalyse setzt entweder spezifische lokale Gegebenheiten voraus, die nicht verallgemeinerbar sind und für jeden Einzelfall durchgeführt werden müssen oder es ist die Veröffentlichung von Karten der Statistiken notwendig, für die wir für den Zweck dieser Vorlage keine Rechte haben. Daher können wir an dieser Stelle keine Marktanalyse veröffentlichen.

Informiere Dich gerne hier, wie man eine Marktanalyse schreibt.

Wir erstellen die Analyse auch gerne mit Dir zusammen. Buche einfach unten einen Termin in unserer Gründersprechstunde.

## 6. Marketing

Eine wesentliche Säule meines Marketings ist die Sichtbarkeit in meiner Region. Da ich einen lokalen Salon eröffne, ist es besonders wichtig, in Potsdam schnell und unkompliziert gefunden zu werden. Deshalb lege ich großen Wert auf einen professionellen Eintrag bei **Google Maps**, inklusive Fotos, Bewertungen und allen relevanten Informationen zu meinen Leistungen. So können Kundinnen und Kunden mich direkt finden, wenn sie nach einem Friseur- oder Kosmetikstudio in der Umgebung suchen.

Darüber hinaus werde ich meine Homepage gezielt für relevante Suchbegriffe optimieren. Neben der Vorstellung meines Angebots soll sie auch Tipps zu Haarpflege, Styling und Kosmetik enthalten, um Vertrauen aufzubauen und langfristig als Expertin wahrgenommen zu werden. Für die Umsetzung nutze ich ein einfach zu pflegendes Website-Tool, mit dem ich Inhalte schnell aktualisieren und Aktionen bewerben kann.

Ein weiterer wichtiger Marketingkanal sind **soziale Medien**, insbesondere Instagram und Facebook. Dort kann ich meine Arbeit in Bildern und kurzen Videos zeigen – vom klassischen Haarschnitt bis hin zu kompletten Event-Looks. Diese Plattformen eignen sich hervorragend, um einen persönlichen Einblick in meine Arbeit zu geben und gleichzeitig neue Kundinnen zu gewinnen.

Ergänzend setze ich auf **Kooperationen** mit lokalen Unternehmen: Hochzeitsfotografen, Eventlocations oder Kosmetikstudios ohne Friseurangebot sind ideale Partner, um mein Event-Styling-Paket bekannter zu machen. Flyer in umliegenden Cafés und Boutiquen sowie eine gezielte Eröffnungsaktion sorgen zusätzlich für Aufmerksamkeit.

Für alle potenziellen Kundinnen und Kunden, die sich online informieren möchten, werde ich eine benutzerfreundliche Homepage erstellen, die sowohl das Buchen von Terminen als auch das Anfragen von Styling-Paketen ermöglicht. So kann ich nicht nur offline, sondern auch digital einen professionellen Eindruck hinterlassen.

Mit dieser Kombination aus lokaler Sichtbarkeit über Google Maps, Social Media, Kooperationen und einer optimierten Webseite baue ich Schritt für Schritt eine stabile Kundschaft auf, ohne auf teure Werbeanzeigen setzen zu müssen.

## 7. Preissetzung

Meine Preise orientieren sich an denen der regionalen Konkurrenz in Potsdam und sind bewusst so kalkuliert, dass sie Qualität und persönliche Beratung widerspiegeln, gleichzeitig aber für ein breites Publikum zugänglich bleiben. Durch meine Kombination aus Friseur- und Kosmetikleistungen biete ich Kundinnen und Kunden die Möglichkeit, mehrere Services aus einer Hand zu erhalten, ohne für jede Dienstleistung separate Termine buchen zu müssen.

Bei einzelnen Leistungen wie dem Haarschnitt oder Colorationen liege ich preislich im Mittelfeld der Potsdamer Salons. Für Event-Styling und Kosmetikbehandlungen biete ich Paketpreise an, die im Vergleich zu Einzelbuchungen günstiger sind.

<b>Leistung</b>	<b>Preis (ca.)</b>
Damenhaarschnitt inkl. Beratung	49 €
Herrenhaarschnitt	32 €
Coloration (kurz/mittel/lang)	65 – 95 €
Event-Styling-Paket (Haare + Make-up)	149 €
Tages-Make-up	45 €
Kosmetikbehandlung (60 Min.)	69 €
Augenbrauen & Wimpern Styling	29 €

Die Paketpreise für Events sind bewusst so gestaltet, dass Kundinnen und Kunden einen Rundum-Service erhalten und gleichzeitig Zeit und Geld sparen. Für Stammkundinnen biete ich zudem ein Bonusprogramm an, um langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen.

Durch diese faire und transparente Preiskalkulation kann ich hochwertige Dienstleistungen anbieten, ohne an Qualität zu sparen – und gleichzeitig bleibe ich für meine Zielgruppe attraktiv.

## 8. Chancen und Risiken

Das größte Risiko meiner Geschäftstätigkeit liegt darin, dass die Geschäftsentwicklung in den ersten Monaten langsamer verläuft als erwartet. Gerade in der Anfangsphase ist es entscheidend, eine stabile Stammkundschaft aufzubauen und durch positive Mundpropaganda bekannt zu werden. Sollte dieser Prozess mehr Zeit in Anspruch nehmen, reagiere ich mit gezielten Marketingaktionen und Kooperationen, um meine Reichweite zu erhöhen und Neukunden zu gewinnen.

Ein weiteres Risiko könnte in den langfristigen Auswirkungen der Corona-Pandemie liegen. Viele Menschen haben in dieser Zeit gelernt, sich selbst die Haare zu schneiden oder auf professionelle Kosmetik zu verzichten. Dieses Risiko beurteile ich jedoch als überschaubar, weil mein Konzept bewusst breiter aufgestellt ist: Durch die Kombination aus Friseur, Kosmetik und Event-Styling biete ich ein Erlebnis, das sich nicht einfach zu Hause nachahmen lässt. Insbesondere bei besonderen Anlässen oder für Kundinnen, die Wert auf professionelle Beratung legen, ist mein Angebot klar im Vorteil.

Ein drittes Risiko sehe ich im Bereich Personalplanung. Sollte die Nachfrage schneller wachsen als erwartet, muss ich rechtzeitig geeignetes Fachpersonal finden, um die Qualität meiner Dienstleistungen aufrechtzuerhalten. Hier plane ich frühzeitig Kontakte zu knüpfen und eventuell freie Mitarbeiterinnen für Event-Stylings einzuarbeiten.

Den Risiken stehen jedoch auch große Chancen gegenüber. Die Nachfrage nach ganzheitlichen Schönheitskonzepten steigt, insbesondere in Städten wie Potsdam mit einem breiten Publikum aus Berufstätigen, Familien und Eventkunden. Mein Fokus auf Nachhaltigkeit und hochwertige Produkte spricht eine wachsende Zielgruppe an, die bewusst einkauft und Wert auf Qualität legt. Außerdem bietet mein Event-Styling-Paket die Möglichkeit, mich als Spezialistin für besondere Anlässe zu etablieren – ein Markt, der trotz Digitalisierung und DIY-Trends weiterhin stark nachgefragt ist.

Durch diese Mischung aus breitem Angebot, klarer Positionierung und nachhaltiger Ausrichtung kann ich mich langfristig am Markt etablieren und meinen Salon zu einer festen Größe in Potsdam entwickeln.

---