

Business-Plan der Firma:	
Vom:	
<b>6. Der Markt:</b>	
Beschreibung und Abgrenzung des Gesamtmarktes:	
Beschreibung und Abgrenzung des Marktsegmentes:	
Gründe für das gewählte Marktsegment:	
Wachstumsraten, Markt-Potentiale, -Volumen, in Branche, Gesamt- oder Zielmarkt:	
Trends in der Branche, im Gesamt- oder Zielmarkt:	
Was beeinflusst die Marktentwicklung; Rolle der Innovation:	
Entwicklungsstadien der Marktsegmente:	
Entwicklung der Beschaffungskosten und der zu erzielenden Preise im Markt:	
Quellen der Marktinformation, Grundlagen der Schätzungen:	
Gesetze und Bestimmungen, die den Markt und Unternehmen betreffen:	

Beschränkungen im Markt, Hürden im Markt:	
Wesentliche Erfolgsgründe im Markt:	
Renditen in der Branche:	
Tatsächliche und mögliche Kunden:	
Kaufentscheidende Faktoren und Anforderungen der Kunden:	
Warum wird gekauft, warum nicht:	
Merkmale und Dauer einer typischen Kaufentscheidung, wer trifft diese:	
Unternehmensgrösse der Kunden, Abhängigkeit von Grosskunden:	
Marktbeeinflussung durch die Kunden:	
Durchschnittliche Auftragsgrösse der Kunden:	