



BUSINESS PLAN



Gebruik van de tool
Template
Voorbeeld

Business Plan

Elke ondernemer die naar financiering zoekt heeft een overtuigend Business Plan nodig. Vaak moet je hiervoor kort en duidelijk kunnen uitleggen wat je bedrijf precies doet, wie je klanten zijn en hoe je geld gaat verdienen. Het Business Plan helpt je om te omschrijven wat je wilt bereiken met je bedrijf. Het bevat details over de operationele en financiële aspecten van je bedrijf. Met het Business Plan schets je een helder beeld van je bedrijf, wat je mee kunt nemen naar anderen.

Tips voor gebruik

Het Business Plan is een PowerPoint. Je kunt de ingevulde slides direct meenemen naar een presentatie bij een bank of investeerder.

Gebruik andere tools van het platform om je Business Plan te ondersteunen. Denk aan een SWOT om sterktes en zwaktes van je bedrijf aan te geven of een Marketing Mix om je marketingplan over te brengen.

Hoe te gebruiken

Je kunt jouw Business Plan maken door de volgende acht stappen te volgen.

Stap 1 - Bedrijfsprofiel

Geef een algemeen overzicht van de verschillende aspecten van je bedrijf. Op welke locatie zit je bedrijf? Wat is je product of dienst? Wat zijn je doelen, je missie en visie? Beschrijf hier ook eerder behaalde successen om vertrouwen in je bedrijf te vergroten.

Stap 2 - Marktanalyse

De markt kent vele aspecten. Besteed in het Business Plan aandacht aan volgende perspectieven:

- De klantanalyse: beschrijft je doelgroep en de behoeften die jij voor hen vervult;
- De industrie-analyse: beschrijf de markt waarin je concurreert en de belangrijkste trends in de markt;
- De concurrentieanalyse: schets de voordelen van jouw product of dienst, ten opzichte van je concurrenten.

Stap 3 - Producten en marketing

Omschrijf de voordelen van je producten of diensten en, indien van toepassing, details over intellectueel eigendom.

Leg je marketing- en promotiestrategie uit en vertel hoe je de distributie (verkoop) van je product of dienst naar klanten organiseert.

Stap 4 - Operationele processen

Omschrijf de cruciale operationele processen die je bedrijf moet uitvoeren om je product of dienst te kunnen leveren.

Stap 5 - Planning

Wat zijn de lange termijn doelstellingen voor je bedrijf? Omschrijf de mijlpalen die je in de komende 1-3 jaar wilt bereiken.

Stap 6 - Management & personeel

Geef details over de leden van je managementteam en belangrijkste werknemers. Beschrijf hun rollen en waarom deze gekwalificeerd zijn om je Business Plan uit te voeren. Als je een bestuur in je bedrijf hebt neem deze dan ook hierin mee.

Stap 7 - Financiën

Het onderdeel financiën is opgedeeld in twee perspectieven:

- Kosten en baten: onderbouw je je inkomstenmodel. Hoe ga je inkomsten genereren? Hoe toekomstbestendig is dit verdienmodel? Kijk hierbij vooruit naar de komende 1 tot 3 jaar. Op basis van je inkomsten- en kostenverwachtingen kun je financiële voorspellingen doen voor de komende 1-3 jaar.
- Financiering: als je op zoek bent naar een investering in je bedrijf, gebruik deze sectie dan om je eisen te bespreken.

Stap 8 - Managementsamenvatting en bijlages

In de managementsamenvatting geef je een kort overzicht van je Business Plan.

De bijlage wordt gebruikt om de rest van je plan te ondersteunen. Hier kun je alle details kwijt. Denk aan: gedetailleerde informatie over klanten, technologie of de specificaties van een product.

Voorbeeld Da Nino

industrie	Horeca
producten & diensten	Ijs en dranken
bedrijfs-grootte	6 medewerkers
omzet	€180.000
locatie	Lucca, Italië



Da Nino is een bekende Italiaanse ijssalon in het centrum. Het heeft een goede reputatie maar is zeker niet de enige ijssalon in de stad. In de laatste zomer zijn de verkopen lager uitgevallen dan normaal.

Business Plan van ijssalon Da Nino

De eigenaar van Da Nino wil niet meer afhankelijk zijn van één product. Hij wil daarom zijn ijssalon uitbreiden met een koffiebar. Hiervoor moet hij naar de bank om financiering te krijgen. Ter voorbereiding op het gesprek maakt hij een Business Plan presentatie zodat alle feiten netjes onder elkaar staan.

In het businessplan beschrijft hij zijn ijssalon, de wensen voor de uitbreiding en zijn voorbereidingen tot nu toe. Italië heeft een rijke cultuur rondom koffie. Mensen drinken in de ochtend een espresso of komen in de middag langs om in alle rust van een cappuccino te genieten.

Met de toevoeging van een koffiebar aan de ijssalon trekt Da Nino een gevarieerde publiek en kunnen ze ook in de winter op meer mensen rekenen. Er is een uitgebreide industrie-analyse aanwezig in de presentatie, er is een concurrentieanalyse gedaan en voor de investering is bovendien een Rendement Op Investering berekening beschikbaar.