

Format Business plan

1. Visie

In dit onderdeel beschrijft u uw visie op het ondernemen en u beschrijft de onderneming kort.

2. Technische haalbaarheid (proof of product/concept)

- Laat zien op welke manier uw bedrijf een oplossing biedt voor de behoefte die de klant ervaart.
- Laat zien waar het product wordt toegepast, geef praktische voorbeelden.
- Maak een duidelijke beschrijving van de invulling van uw Unique Selling Proposition.

Waar kan het product, de onderneming of de personele organisatie (concept) in versnellen? Geef hierbij een beschrijving van het volgende punten:

- Product/dienst beschrijving (vorm, functionaliteit, functies).
- Uitstippeling van verdere productontwikkeling.
- Kennisbescherming en/of patenten.

3. Organisatie opbouw

- Oprichters & Management, geschiedenis /trackrecord/sterkten (directie en adviseurs).
- Organigram, juridische structuur, aandelenverhouding (heden en binnen 3 jaar).
- Ontwikkelingen personele organisatie in de komende jaren.

4. Marktacceptatie / haalbaarheid (proof of market)

Om te kunnen beoordelen hoe de markt veroverd kan worden zal aangegeven moeten worden wat de markt inhoudt, wie de spelers op deze markt zijn en hoe de markt in elkaar zit. Laat hierin de volgende onderwerpen aan bod komen:

Markt:

- Schets het profiel van de klant die uw product gaat afnemen.
- Laat de marktgrootte zien bij zowel de 'bottom up' als de 'top down' benadering.
- Geef aan waar het groeipotentieel zit.
- Beschrijf het verloop van ontwikkelingen van de productcategorie waartoe uw product hoort.
- Geef de huidige trends en ontwikkelingen weer die uw oplossing mogelijk en kansrijk maken.

Strategie:

- Verdienmodel
- Prijsbepaling (zie financiën)
- Verkoop en distributiemodel
- Verkoopkanalen aan klant

- Samenwerkingspartners:

1. *Toeleveranciers*
2. *Distributeurs*
3. *Afnemers*

Concurrentieanalyse:

- Maak een overzicht van de concurrentie.
- Maak een overzicht van de concurrentievoordelen (bijvoorbeeld: uw huidige bedrijf versus de huidige concurrentie of uw bedrijf in de toekomst versus de concurrentie in de toekomst).
- Beschrijf met welke kritische succesfactoren u de markt denkt te gaan veroveren.

5. Financiën

Vermeldt informatie over de volgende punten:

1. Balans
2. Winst en verliesrekening
3. Liquiditeitsprognose
4. Cashflow / investeringen
5. Financieringsbehoefte
6. Transactiestructuur
7. Exit route & tijdsbestek
8. Vergelijkbare markttransacties / exits

Laat de investeringsbehoefte zien en vermeldt daarbij kosten per FTE, kosten voor machines, kosten voor marktwerking en kostprijs per product. Zet dit uiteen in een tijdsplanning. Laat in dit plan ook vooral zien wat er in het verleden al is geïnvesteerd en hoeveel van welke stakeholder afkomstig is.

6. SWOT analyse

Geef hierbij een totaalbeeld weer van sterkten, zwakten, kansen en bedreigingen van uzelf en uw onderneming.