**Businessplan**

**Inhoudstafel**

[**1. Informatie over de onderneming**](#_30j0zll) **1**

[**2. Managementsamenvatting**](#_1fob9te) **1**

[**3. Korte historiek**](#_3znysh7) **1**

[**4. Visie, missie, waarden**](#_2et92p0) **1**

[4.1. Visie](#_tyjcwt) 1

[4.2. Missie](#_3dy6vkm) 1

[4.3. Waarden](#_1t3h5sf) 2

[**5. SWOT-analyse**](#_4d34og8) **2**

[5.1. Conclusies uit de confrontatie van de SWOT](#_2s8eyo1) 2

[**6. Doelstellingen**](#_17dp8vu) **3**

[**7. Team & organisatie**](#_3rdcrjn) **3**

[**8. Voorstelling business model**](#_26in1rg) **3**

[8.1. Je aanbod & unieke waardepropositie](#_lnxbz9) 4

[8.2. Klanten, kanalen en klantenrelaties](#_35nkun2) 4

[8.3. Inkomsten en uitgaven](#_1ksv4uv) 4

[8.4. Sleutel-activiteiten, middelen en partners](#_44sinio) 4

[**9. Markt, concurrentie & omgeving**](#_2jxsxqh) **4**

[9.1. Markt en marktpotentieel](#_z337ya) 4

[9.2. Concurrentie-analyse](#_3j2qqm3) 4

[9.3. Omgevingsanalyse](#_1y810tw) 4

[**10. Marketingstrategie**](#_4i7ojhp) **5**

[10.1. Product](#_2xcytpi) 5

[10.2. Prijs](#_1ci93xb) 5

[10.3. Plaats](#_3whwml4) 5

[10.4. Promotie](#_2bn6wsx) 5

[10.5. Personeel](#_qsh70q) 5

[**11. Kasplan & financieel plan**](#_3as4poj) **5**

# 1. Informatie over de onderneming

|  |  |
| --- | --- |
| **Naam:** |  |
| **Website:** |  |
| **Ondernemingsnummer:** |  |
| **Contactpersoon:** |  |
| **E-mail:** |  |
| **Telefoon:** |  |
| **Oprichtingsdatum** |  |

# 2. Managementsamenvatting

*Dit maak je pas op het einde. Korte samenvatting van de belangrijkste onderdelen van je businessplan. Beeld je in dat je 10 minuten tijd hebt om je plan voor te stellen en dat je de belangrijkste onderdelen in 1 à 2 minuten moet toelichten.*

# 3. Korte historiek

*Wat heb je met je onderneming al gerealiseerd/bereikt? Geef een bondig overzicht van de belangrijkste mijlpalen die je reeds gezet hebt na datum van oprichting (evolutie van jullie aanbod, personeelsbestand, financiële cijfers…)*

# 4. Visie, missie, waarden

## 4.1. Visie

*Waarom bestaat je onderneming? Wat is het ultieme doel van je onderneming op lange termijn?*

## 4.2. Missie

*Bondige omschrijving (1-3 zinnen) met: wie ben je, wat doe je, wie zijn je klanten, wat is hun probleem, hoe los jij dat op en wat maakt jouw oplossing uniek?*

## 4.3. Waarden

*Aan welke waarden hecht je belang? Welke ethische/morele gedragscodes hanteer je in je werk? Hoe geven ze vorm aan hoe je intern en naar de buitenwereld toe gedraagt? Geef er max. 5 en illustreer telkens met een voorbeeld hoe je ze toepast.*

* waarde 1
* waarde 2
* waarde 3

# 5. SWOT-analyse

*Vermeld Zwaktes/sterktes en opportuniteiten/bedreigingen (+ ev. woordje uitleg) + welke actiepunten haal je eruit?*

|  |  |
| --- | --- |
| STERKTES | OPPORTUNITEITEN |
| * *1* * *2* * *3* * *4* * *5* | * *1* * *2* * *3* * *4* * *5* |
| ZWAKTES | BEDREIGINGEN |
| * *1* * *2* * *3* * *4* * *5* | * *1* * *2* * *3* * *4* * *5* |

## 5.1. Conclusies uit de confrontatie van de SWOT

***Belangrijkste sterktes***

1. *…*
2. *…*
3. *...*

***Belangrijkste zwaktes***

1. *…*
2. *…*
3. *...*

***Belangrijkste opportuniteiten***

1. *…*
2. *…*
3. *...*

***Belangrijkste bedreigingen***

1. *…*
2. *…*
3. *…*

# 6. Doelstellingen

*Beschrijf je doelstellingen op korte termijn (1 jaar) en lange termijn (5 jaar). Formuleer ze meetbaar (onder welke (meetbare/observeerbare) voorwaarden of vorm is het doel bereikt), specifiek en tijdsgebonden (wanneer wil je het bereiken). Vb. niet “ik wil meer verkopen”, maar “tegen 2020 wil ik 20% meer omzet halen uit b2b-verkoop”. Bekijk ook de conclusies uit je SWOT en vertaal ze naar doelstellingen.*

|  |
| --- |
| **Doelstellingen op korte termijn (1 jaar)** |
| * … * … * … * … * ... |
| **Doelstellingen op lange termijn (2 tot 5 jaar)** |
| * … * … * … * … * ... |

# 7. Team & organisatie

*Beschrijf het team (kort in puntjes: studies, relevante werkervaring, vaardigheden...), wie welke taken opneemt en hoe dit gestructureerd is (organigram). Indien er nog profielen ontbreken: op welke wijze en met wie dient het team te worden uitgebreid? Welke ervaring en vaardigheden ontbreken binnen het managementteam?*

# 8. Voorstelling business model

*Gelinkt aan business model canvas. Hier beschrijf je in “helicopter-perspectief” hoe je business model eruit ziet.*

## 8.1. Je aanbod & unieke waardepropositie

*Wat bied je precies aan? Welk(e) proble(e)m(en) lost het op? Aan welke behoefte komt het tegemoet? Hoe uniek is je product of dienst?* *Welke voordelen biedt het t.a.v. de concurrenten/substituten?*

## 8.2. Klanten, kanalen en klantenrelaties

*Wie zijn je klanten of klantengroepen? Wiens behoeften vervullen jouw product/dienst? Aan wie heb je het meest te bieden in vergelijking met de concurrentie? Beschrijf ze zo concreet mogelijk in klantengroepen (bvb. “kmo’s in Oost-Vlaanderen actief in technologie” of “middenklasse vrouwen tussen de 20-30 zonder kinderen”). Welke kanalen gebruik je voor communicatie, bereik, distributie…? Hoe hou je contact met je klanten en bouw je relaties uit?*

## 8.3. Inkomsten en uitgaven

*Wat zijn je belangrijkste inkomstenstromen (per klantengroep indien relevant)? Wat zijn je belangrijkste kostenposten?*

## 8.4. Sleutel-activiteiten, middelen en partners

*Hoe komen je producten/diensten tot stand? Wat zijn jullie kernactiviteiten en wat besteed je uit? Welke middelen/grondstoffen heb je nodig? Met welke partners werk je samen?*

# 9. Markt, concurrentie & omgeving

## 9.1. Markt en marktpotentieel

*Hoe ziet je markt eruit? Waar ligt nog groeipotentieel? Wat zijn nieuwe markten die je wil benaderen?*

## 9.2. Concurrentie-analyse

*Wie zijn je belangrijkste concurrenten/substituten en waarom? Lijst er 5 op en beschrijf hun aanbod, hun sterktes en zwaktes. Hoe verhoud je je tot hen?*

## 9.3. Omgevingsanalyse

Wat zijn trends/evoluties in je verre/nabije omgeving die jouw onderneming kunnen affecteren? Denk aan maatschappelijke, economische, technologische, sectoriële… trends.

# 10. Marketingstrategie

*Hoe ga je je doelstellingen realiseren?*

## 10.1. Product

*Hoe zorg je dat je producten/diensten zo goed mogelijk tegemoetkomen aan de noden van de markt?*

## 10.2. Prijs

*Wat is je prijs en wat is je prijsstrategie? Hoe positioneer je je daarmee op de markt?*

## 10.3. Plaats

*Welke kanalen gebruik je om je producten/diensten tot bij de klant te brengen?*

## 10.4. Promotie

*Welke communicatiekanalen gebruik je en hoe onderhou je je klantenrelaties?*

## 10.5. Personeel

*Welke vaardigheden/competenties ga je versterken/aantrekken in je team?*

# 11. Kasplan & financieel plan

[*Zie de template die Flanders DC hiervoor aanbiedt.*](https://www.flandersdc.be/nl/gids/tools/mode/financieel-plan) *Je kan hier gewoon refereren naar het aparte excel-bestand.*