Format Businessplan

1. Inhoudsopgave

In de inhoudsopgave staat een overzicht van de verschillende hoofdstukken met de bijbehorende paginanummers.

1. Samenvatting

Na het opstellen van het plan, maak je een korte samenvatting van het bedrijf. De kernactiviteiten en belangrijkste factoren.

1. Gegevens van de ondernemer(s)

Hier vermeldt je de persoonlijke gegevens van de ondernemer(s). Je opleidingen, werkervaringen en persoonlijke kwaliteiten. Uit dit onderdeel blijkt dat je geschikt bent om het bedrijf op te zetten.

1. Bedrijf
2. Omschrijving product en/ of dienst

Hier staat welke producten en/ of diensten het bedrijf gaat leveren.

1. Prijs

Hier staat welke prijzen er gehanteerd gaan worden.

1. De rechtsvorm

Hier staat welke rechtsvorm het bedrijf gaat hebben, bijvoorbeeld eenmanszaak, vennootschap onder firma, of besloten vennootschap.

1. Vergunningen

In dit onderdeel wordt aangegeven welke vergunningen het bedrijf nodig heeft.

1. Algemene organisatie

Hier komen de organisatiegegevens te staan. Van vestigingsplaats, tot werknemers en taakverdeling.

1. Concurrentieanalyse

In de concurrentieanalyse geef je een uitgebreide weergave van je concurrenten. Wie je concurrenten zijn, wat ze aanbieden, welke prijzen ze hanteren, op welke locatie ze zitten en welk marktaandeel ze hebben. Het is belangrijk dat je een goed beeld hebt van je concurrenten zodat je kunt bepalen hoe je je gaat onderscheiden en welk marktaandeel haalbaal zal zijn.

1. Marketingplan

In het marketingplan komt aan bod hoe je het bedrijf gaat promoten. Ga je reclame maken, ga je partijen aanschrijven, koude acquisitie, de website, eventuele nieuwsbrieven, acties, opening enzovoorts.

1. SWOT Analyse (Strengst, Weaknesses, Opportunity’s, Threats)

In de SWOT-analyse staan de Strengts (sterke punten), Weaknesses (zwakke punten), Opportunity’s (kansen) en Threats (bedreigingen).

De sterke en zwakke punten van het bedrijf zijn bijvoorbeeld de financiële positie, de interne kennis en ervaring en de onderscheiding van het product of dienst.

De kansen en bedreigingen komen van buitenaf. Dit zijn bijvoorbeeld de economische situatie, weersveranderingen, toenemende concurrentie en verandering van behoefte van de doelgroep.

1. Financieel plan
2. Exploitatiebegroting

In de exploitatiebegroting geef je een weergave van de te verwachten omzet en kosten. Dit doe je per maand voor het eerste jaar en dan nog eens per jaar voor een periode van 5 jaar. In de exploitatiebegroting kan je zien wat de verwachte winst is en daarmee ook de verwachte aflossingscapaciteit, of terugverdienperiode.

1. Investeringsbegroting

In de investeringsbegroting staat wat de totale investeringen zijn en hoe je verwacht deze te gaan financieren.

1. Break even berekening

In de break even berekening staat bij welke omzet/ afname je uit de kosten bent. Zo kan je zien wat je minimaal moet verkopen om geen verlies te maken.

1. Solvabiliteitsberekening

De solvabiliteitsberekening geeft aan wat je financiële positie is. Kan je bedrijf tegen een stootje, of zal het met de eerste tegenvaller direct failliet gaan?