

Business Plan

Als incubator zoekt eFuture enthousiaste ondernemers en studenten die een goed plan hebben om een bedrijf op te zetten op het gebied van online marketing. Omdat de beginjaren van een bedrijf vaak de moeilijkste zijn, kan eFuture hier een actieve rol inspelen middels management, online marketing support, systeem- en website development, website design, back office, administratie etc. Hieronder staan alle onderdelen die nodig zijn om jouw businessplan compleet te maken. Des te meer informatie wij ontvangen, des te beter wij jou kunnen helpen. Veel succes!

1. Introductie

- Naam en eventueel juridische vorm van je onderneming:
- Vestigingsplaats:
- De behoefte waarin je bedrijf voorziet:
- Je doelen: Wat wil je realiseren?
- Hoe wil je dit realiseren?
- Succesfactoren, waarom zal jouw bedrijf succesvol zijn?
- Waarom leg je het plan aan de ontvanger voor? Voor krediet, advies, of kapitaalsverhoging?
- Financiële vooruitzichten: Wat is de verwachte omzet, winst, kasstroom en rendement?
- Financiële middelen: Welke financiële middelen zijn er nodig voor investeringen, bedrijfskapitaal en aanloopverliezen?
- Hoe hoog ligt het verwachte marktaandeel en wat is het marktsegment waar je je op richt?
- Wanneer verwacht je dat je kunt starten?

2. Inhoudsopgave

3. Ondernemingsdoelstellingen

4. Voorstelling van het nieuwe product of de nieuwe dienst

- Een omschrijving waarin je de sterke en zwakke punten van bestaande, vergelijkbare producten toelicht.
- De kenmerken van het nieuwe product of de nieuwe dienst en leg uit waarin het vernieuwende karakter ligt.
- Licht toe aan welke behoefte van de gebruiker het nieuwe product of de nieuwe dienst voldoet.
- Marktanalyse.

5. Concurrenten

- Hoe groot is je huidig marktaandeel? Hoe stabiel en geconcentreerd is dit marktaandeel?
- Is er een trend in de evolutie ervan?
- Wie zijn de concurrenten voor je nieuwe project?
- Hoe doorstaat je onderneming de vergelijking met de concurrenten?
- Met welke concurrentie heeft elke productlijn of dienst te kampen?
- Kan je product of dienst zich meten met andere producten of dienstverleners?
- Zal de concurrentie je proberen van de markt te dringen?
- Is er een marktleider of trendsetter in de sector?

6. Klanten

- Wie zijn je toekomstige klanten?
- Wat heb je ze laten zien?
- Wat waren hun reacties?

7. Marketing

- Wat is je marketingstrategie?
- Via welke kanalen denk je het product of de dienst te leveren?
- Wat ga je doen ter promotie van je product?

8. Technische haalbaarheid

- Welke onderdelen kun je binnen je bedrijf zelf afhandelen en wat moet je uitbesteden?
- Is er een schaalvoordeel, waarbij je de kosten kunt drukken door productie op grote schaal?
- Kun je de administratie samen met andere bedrijfstakken organiseren?
- Kun je met de huidige infrastructuur verder werken of zul je moeten uitbreiden?
- Welke investeringen moet je doen om de juiste productiecapaciteit te bereiken?
- Welk tijdschema houd je aan?
- Hoe afhankelijk is de onderneming van externe factoren, zoals de bevoorrading van grondstoffen, onderaanneming of toelevering en zijn hiervoor back-ups voorzien?

9. Organogram

10. Netwerk

- Wie zijn je partners?
- Wie zijn je leveranciers?
- Welke coalities ga je aan of ben je aangegaan?

11. Personeel

- Hoeveel mensen heb je nodig?
- Welke kwalificaties moeten deze hebben?
- Welke vergoedingen krijgen deze mensen?

12. Conclusie

- Samenvatting
- Afsluiting
- Eventuele aanbevelingen