|  |  |
| --- | --- |
| -- |  |
| BP Beoordeling IBS 3.2 – het ondernemingsplan | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Groep: |  |  | DATUM: |
| Checklist  Ingevuld door: |  |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Te beoordelen onderdeel | Beoordeling / opm. in bewoordingen | Norm  (max.) | Beoordeling |
|  | Titelblad:  ladingdekkend?, netjes / verzorgd/ volledig. |  | 5 |  |
|  | Lay-out en Nederlands  Hoe ziet het verslag eruit en hoe is het Nederlands? |  | 10 |  |
|  | Hoofdstuk 1: de ondernemer |  |  |  |
| 1.1 | Idee (100)  Hoe zijn jullie op het idee gekomen? Wat gaan jullie doen? Waarom zijn jullie beter dan de rest? Waarom wordt het een succesvol bedrijf? Toekomstgericht |  | 10 |  |
| 1.2 | Doelen (200)  Missie – Visie – Strategie – Doelen |  | 10 |  |
| 1.3 | Ondernemerskwaliteiten (200)  Wie zijn jullie? Wat zijn jullie kwaliteiten? Welke functie heb je (dus) in het bedrijf? Waar moet je nog aan werken?  CV van iedereen in de bijlage. |  | 10 |  |
|  | Hoofdstuk 2: de markt |  |  |  |
| 2.1 | Marktonderzoek (150 exclusief bijlagen)  Wat wil je bereiken met je marktonderzoek? Aan wie deel je de enquête uit? Wat heb je al kunnen onderzoeken? Doe je enquête in de bijlage.  5 vragen bureauonderzoek.  Zoek ook twee artikelen van trends. |  | 15 |  |
| 2.2 | Doelgroep (150)  Geef een uitgebreide omschrijving van je doelgroep en ook van enkele subdoelgroepen. |  | 10 |  |
| 2.3 | Bedrijfsformule (550)  Werk de 6 P’s zo duidelijk mogelijk uit.  Product (150): welke producten en diensten ga je precies aanbieden. Kern- en randassortiment.  Prijs (150): Wat is de kostprijs en voor welke prijs ga je het verkopen?  Plaats (100): waar zit het bedrijf? Hoe ziet het bedrijf er van binnen uit?  Promotie (100): hoe ga je je product of dienst aan de man brengen?  Presentatie (100): hoe presenteer je je bedrijf naar de buitenwereld?  Personeel (100): Wat zijn de kwaliteiten die je personeel moet hebben? Hoeveel personeel nu en over 5 jaar? |  | 30 |  |
| 2.4 | Concurrentieanalyse (150)  Wie zijn je concurrenten? Waar zitten ze? Wat zijn hun sterke en zwakke punten en waarom ben jij beter? |  | 10 |  |
| 2.5 | SWOT analyse (150)  Wat zijn jouw zwakke en sterke punten? Wat zijn kansen en bedreigingen in de markt? En hoe kun je die combineren? |  | 10 |  |
|  | Algemene opmerkingen: | | |  |
|  | Cijfer = aantal punten / 12 -> | | |  |