**Een bedrijfsplan in 7 stappen**

U vraagt zich vast af hoe u dan zo’n bedrijfsplan maakt. Er zijn 7 stappen tot een goed bedrijfsplan.

**Stap 1: Wat is het doel?**

Wat drijft u om dit bedrijf te beginnen? Waarvoor doet u het en wat wilt u bereiken? Dit is de plek waar u vertelt over het nut van uw onderneming. Doe dit zo kort mogelijk, bijvoorbeeld in één zin. Zodra dit lukt, weet u zeker dat u een concreet idee heeft.

**Stap 2: Wie is de doelgroep?**

Wie is de doelgroep van uw bedrijf? Aan wie gaat u uw product verkopen? Voor wie doet u het allemaal? Welke problemen gaat u met uw product of dienst oplossen?

Zet dit op een rijtje en u zult zien dat uw product of dienst nóg meer vorm gaat krijgen.

**Stap 3: Wat is de toegevoegde waarde?**

Wat maakt u anders dan anderen in deze markt? Breng in deze stap goed in kaart wat uw product of dienst toevoegt aan wat er al bestaat in de markt. Is het vernieuwend, of iets wat nog niet bestaat? Of gaat u het helemaal anders aanpakken, waardoor u toch onderscheidend bent?

**Stap 4: Het marketingplan**

In het marketingplan gaat u kijken hoe u uw product gaat verkopen. Wat wordt bijvoorbeeld de prijs? Hoe gaat u reclame maken? Gaat u via een (online) winkel uw verkoop doen? Het is belangrijk om dit allemaal goed op een rijtje te hebben voordat u uw bedrijf lanceert.

**Stap 5: De concurrentieanalyse**

Een bedrijf runnen als monopolyspeler is makkelijk, maar ook een beetje saai. Concurrentie houdt u scherp. In 99% van de gevallen zult u te maken krijgen met concurrentie. Maar wie zijn het en waar moet u rekening mee houden? Kijk wie uw concurrenten zijn en hoe zij hun producten aanbieden, zodat u niet hetzelfde gaat doen. Want dan is de kans groot dat u het niet gaat redden.

**Stap 6: Het product/de dienst**

Wat gaat u nu precies aanbieden? In deze stap legt u precies uit wat uw product of dienst inhoudt. Denk bijvoorbeeld aan wat het kan, hoe het in z’n werk gaat, wat het kost, hoe het tot stand komt en ga zo maar door.

Een prototype of een gedetailleerde uitwerking helpt om anderen te overtuigen van uw eigen ideeën. Dat maakt het namelijk allemaal concreet en tastbaar.

**Stap 7: Het financiële plan**

U kunt de wildste ideeën hebben en de grootste dromen, maar het moet uiteraard wel financieel haalbaar zijn. Om dit te onderbouwen, maakt u een financieel plan. Hierin staan bijvoorbeeld de kosten die u gaat maken en hoeveel u moet verkopen om geen verlies te draaien. Hoeveel klanten zijn daar voor nodig? Maar vergeet ook niet de manier waarop u geld gaat verdienen.

Wanneer u uw bedrijfsplan af heeft, zijn de eerste stappen in uw ondernemerschap genomen. Nu kunt u verder bouwen. Veel succes!