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

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Groep: |  |  | DATUM: |
| ChecklistIngevuld door: |  |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Te beoordelen onderdeel | Beoordeling / opm. in bewoordingen | Norm(max.)  | Beoordeling |
|  | Titelblad:ladingdekkend?, netjes / verzorgd/ volledig. |  | 5 |  |
|  | Lay-out en NederlandsHoe 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 -> |  |