

# UW BUSINESSPLAN



## UW BELANGRIJKSTE PARTNERS

Alle partners die nuttig zijn voor uw activiteit: leveranciers, experts, beroepsverenigingen...



## UW KERNACTIVITEITEN

De essentiële taken, intern of uitbesteed, om van uw project een succes te maken: opvolging van de kosten, lobbying, leveranciersbeheer, digitale communicatie...



## UW BELANGRIJKSTE WERKMIDDELEN

De voornaamste (materiële, immateriële, financiële) werkmiddelen die nodig zijn: materieel, voertuigen, licenties, ontwikkelingstijd, kapitaal, personeel...



## WAT U TE BIEDEN HEBT

Voordelen die u uw klanten biedt: comfort, veiligheid, originaliteit, kostenbesparing...



## DE RELATIE MET UW KLANTEN

Het soort relatie dat u met uw klanten onderhoudt: standaardisering, maatwerk, samenwerking...



## UW KLANTEN

Maak een duidelijke profielschets van uw klanten, hun gewoonten en kenmerken: particuliere of professionele consument (B2C of B2B), koopkracht, leeftijd, woonplaats, belangrijkste behoeften...



## UW BELANGRIJKSTE KOSTEN

De belangrijkste kosten en investeringen noodzakelijk om uw business te ontwikkelen: kosten van personeel, logistiek, aankopen, huur, inrichting, communicatie...



## UW INKOMSTEN

De inkomsten die u voorziet: abonnement, verkoop of verhuur, subsidies, deelneming in de kosten...