

Een modern businessplan

Van Seth Godin

Onderstaande tekst is van Seth, in mijn vertaling. Ik heb me enige vereenvoudigingen gepermitteerd. Mijn opmerkingen en toevoegingen zijn altijd schuingedrukt. Het origineel, in het Engels, vind je [hier](#).

We houden het eenvoudig. Een businessplan dat richting geeft en toch zo kort mogelijk is. Het is jouw bedrijf en jouw plan, dus je mag het op ieder moment aanpassen, schaven, schrappen en zelfs opnieuw beginnen. De wetenschap dat iets niet perfect of af hoeft te zijn kan heel bevrijdend werken.

Je gaat vijf onderdelen uitwerken. Zo lang of kort als nodig. In tekst of tekening of een combinatie. Doe wat voor werkt voor jou.

Waarheid (feiten)

Het gedeelte over de waarheid beschrijft de wereld zoals die is. Vertel over de markt waar je je op begeeft, de behoeften die er al zijn, de concurrenten in jouw gebied, technologische standaarden, de manier waarop anderen in het verleden successen hebben behaald of hebben gefaald. Hoe specifieker, hoe beter. Hoe visueler de verhalen, hoe beter.

Het doel van dit onderdeel is om er zeker van te zijn dat je duidelijk bent over de manier waarop je de wereld ziet en wat je aannames zijn. Dit gedeelte is niet partijdig, er worden geen standpunten ingenomen, er wordt alleen gezegd hoe de dingen zijn.

Voorspellingen (droom de toekomst)

Het gedeelte met de voorspellingen is je kans om te beschrijven hoe je dingen gaat veranderen. We zullen X doen en dan zal Y gebeuren. We zullen Z bouwen met zoveel geld in zoveel tijd. We zullen Q aan de markt presenteren en de markt zal reageren door deze actie te ondernemen.

Dit is het hart van het moderne business plan. De enige reden om een bedrijf te beginnen is om iets te veranderen, en ik wil weten wat je gaat doen en welke impact het gaat hebben.

Mijn advies is om de toekomst breed te bekijken. Ja, het gaat over wat je gaat veranderen met je bedrijf. Maar het gaat ook over welke impact dat heeft op jou, op je situatie, op je leven. Dus als het gelukt is, hoe ziet dat er dan uit voor je klanten en voor jou als ondernemer, partner, ouder, gezinslid, vriend enzovoort. Laat je in dit deel niet hinderen door de huidige realiteit of door haalbaarheid. Zelfs als het nooit 100% gerealiseerd wordt zal het richting geven. Dat is belang van dit deel.

Alternatieven (je plan B en eventueel C)

Natuurlijk zullen je voorspellingen (deels) onjuist zijn. Je zult voorspellingen doen die niet uitkomen. Je zult plannen, deadlines en verkoop missen. Dus het onderdeel alternatieven vertelt me wat je gaat doen als dat gebeurt. In de aanloop naar het verwezenlijken van je ideale toekomst en als er onderweg dingen anders gaan dan je dacht.

Welke alternatieven zijn er om klanten te bereiken, omzet te maken, door te kunnen blijven gaan? Op welke manier kun je tijd en ruimte maken (kopen?) om door te gaan? Of is het voorbij als je voorspellingen niet uitkomen?

Mensen (wie helpen je?)

Het onderdeel mensen benadrukt een belangrijk element van je plan. Want ook al ben je zelfstandige, freelancer of ZP-er je doet het zelden helemaal alleen.

Wie zit er in je team, wie gaat er bij je team komen? Los van de CV van teamleden of bijdragers; hoe staan ze in de wereld en met welke vaardigheden helpen om de voorspellingen uit te laten komen?

Geld (onmisbaar middel)

En het laatste onderdeel gaat over geld. Hoeveel heb je nodig, hoe en waaraan ga je het uitgeven, *wat als je (even of heel lang) niet werkt, hou je rekening met belasting, welke investeringen wil je doen, hoe bouw je een spaarpot op enzovoort.*

Onderzoek in dit kader het Profit First systeem van Mike Michalowicz. Het boek is in Nederlands beschikbaar en daarin zijn ook de Nederlandse belastingtarieven toegepast. [Hier](#) vind je meer informatie.