



Innovation Impact Challenge - Model Businessplan fase 2

Onderdeel van de offerte voor fase 2 is het businessplan. In het businessplan geeft u aan hoe u verwacht geld te gaan verdienen met het te ontwikkelen product, proces of de dienst. Voor de onderbouwing van het businessplan gebruikt u actuele gegevens. Naast een beschrijving van eventuele bestaande activiteiten, dient duidelijk het belang van het ontwikkelingsproject voor de onderneming te blijken. Om uw offerte goed te kunnen beoordelen, moet u het businessplan indienen volgens onderstaand model. De omvang van het businessplan bedraagt tien tot twintig pagina's.

Titel

Geef de titel van het project, zoals aangegeven op het IIC-formulier.

1. Bedrijfsgegevens (maximaal 3 pagina's)

Deze bijlage is het curriculum vitae van het bedrijf en bevat informatie over:

- Algemene beschrijving van het bedrijf
 - Ontstaansgeschiedenis
 - Kerngegevens bedrijf: jaar van oprichting, aantal medewerkers
 - Kernactiviteiten
 - Beoogde bedrijfsstrategie
- Organogram met de juridische structuur en aandelenverhoudingen.
- Beschrijving van de oprichters/ondernemers en het team; geschiedenis, trackrecord; persoonlijke sterkte/zwakte; netwerk.
- Aan bedrijf verbonden adviseurs.
- Mission statement en ambitie van het bedrijf (waar wilt u over 3 à 5 jaar zijn).
- Financieel inzicht in de organisatie: Geef uw laatste (concept) jaarcijfers, uw cashflow -en exploitatieoverzicht. Starters geven een openingsbalans.
- Eventuele partners in dit project: hun expertise, de reden voor samenwerking en hoe het project past in de (bedrijfs-)strategie van de projectpartners.
- Geef duidelijk aan waarom uw bedrijf de juiste partij is om deze innovatie te ontwikkelen en tot een commercieel succes te maken.

2. Projectgegevens

Uit dit deel van het businessplan moet duidelijk blijken hoe u met uw product geld gaat verdienen.

A. Beschrijf daartoe eerst de huidige markt(en) waarop u opereert:

- Geef in ieder geval inzicht in de producten, de positie, marktaandeel, het businessmodel, marktstrategie en concurrentie.

B. Geef vervolgens aan wat het nieuw te ontwikkelen product naar verwachting voor uw onderneming zal betekenen in termen van:

- Omzetgroei.
- Eventueel nieuwe klanten en/of nieuwe markten.
- De mogelijkheid om spin-off producten te commercialiseren gedurende de looptijd van het ontwikkelingsproject.
- De markt waarop het uiteindelijke resultaat is gericht: geef voor zover mogelijk de omschrijving van de producten, de positie, marktaandeel, marktstrategie en concurrentie aan.

C. Geef een vooruitblik op fase 3, de commercialisatiefase:

- Wie zijn uw potentiële klanten en waarom zullen zij uw product kopen? Wat zijn de unieke marktvoordelen?
- Geef een marktanalyse van bestaande alternatieven, concurrenten en trends.
- Wat is het onderscheidend vermogen van het te ontwikkelen product in vergelijking tot bestaande producten?
- Beschrijf de economische risico's van het project. Ga in op de mate van aansluiting op bestaande systemen en de (veranderende) omvang van de markt(en) waarop het project betrekking heeft.
- Omzet- en cashflowprognose van het product voor de komende jaren (verplicht).
- Hoe gaat u de innovatie vermarkten, hoe ziet het verkoopkanaal er uit en is er al ervaring mee?
- Marketingplan met een prognose van de kosten om de markt te ontwikkelen.
- Beschrijf hoe u fase 3 gaat financieren.
- Ga in op de niet-technologische aspecten bij de marktintroductie van de projectresultaten (marktacceptatie, kostprijsaspecten, wet- en regelgeving, normering en certificering, kennisbescherming e.d.).

D. Verder alles wat voor u van belang is voor de uitvoering van het project, zoals:

- Uw strategie met betrekking tot het intellectueel eigendom en kennisbescherming.
- Ervaring projectleider, belangrijke kennisdragers (waaronder gespecialiseerde toeleveranciers), CV's van de belangrijkste mensen in het project (waaronder de belangrijkste onderzoeker), ook als de mensen niet bij uw bedrijf werkzaam zijn.
- Overig