

Bootcamp: Business plan schrijven

Business Plan – structureren

Eerst structureren, dan schrijven

Voor je start met je tekst, zorg je voor alle informatie die je wil neerschrijven.

Gebruik het Business Model Canvas om alle elementen te structureren.

Welke vragen moeten we ons stellen?

1. Wie is onze klant, bezoeker? Segmenteer!
2. Waarom moeten deze klantsegmenten bij ons komen? Welke noden of behoeften of wensen vervullen we?
3. Op welke manier vervullen we die noden?
4. Welke relatie willen we met de verschillende klantsegmenten?
5. Hoe bereiken we met ons aanbod onze bezoekerssegmenten?
6. Wie en wat hebben we daarvoor nodig binnen onze organisatie?
7. Wie of wat missen we binnen de organisatie en hebben we nodig van buiten de organisatie?
8. Welke kosten brengt dit met zich mee?
9. Welke inkomsten kunnen we verwachten?

Business plan schrijven

Inhoud

Denk aan de gebruiker! Schrijf over de klant, niet over de organisator. Wat beleeft de klant bij jou? Wat biedt jij de klant aan? Waarom moet hij bij jou komen en niet ergens anders?

De lezer (=jury) legt de norm

1. Wat wil ik dat de lezer weet?
2. Is mijn boodschap helder voor de lezer?
3. Leest hij de tekst zoals ik die bedoel?

Leesgemak

1. Wees zo concreet mogelijk.
2. Gebruik actieve werkwoorden.
3. Prop je zinnen niet vol.
4. Toon opsommingen.
5. Schrap overbodige woorden.
6. Wees bondig maar hou het begrijpelijk.
7. Splits te lange zinnen met een punt.
8. Wissel af met zinslengte en structuur.
9. Wees consistent met je en u.
10. Beelden zeggen meer dan 1000 woorden.