

Je businessplan op één pagina

No shortcuts. I'll show you the way.

Ik heb nooit een businessplan geschreven voordat ik dat internetcafé opende in Damascus. Ik had een probleem: te weinig geld voor 20 pc's. En een voorstel voor de winkeleigenaar. Dat was het plan. Geen marktanalyse, geen vijfjarenprognose.

De meeste businessplannen die je online tegenkomt zijn gemaakt voor een bank of een investeerder. Bladzijden vol taal die niemand hardop gebruikt. Jij hebt dat nu niet nodig. Jij hebt iets nodig waarmee je vandaag kunt beginnen.

Daarom dit format: één pagina, zeven blokken. Elk antwoord past in 1 of 2 zinnen. Kun je een blok niet invullen, dan weet je precies waar je nog moet uitzoeken voordat je verder gaat.

1 Wat, hoe en voor wie

Wat verkoop je, hoe doe je dat, en voor wie doe je dit? Stel je voor dat een kapper aan jou vraagt wat je bedrijf doet. Duurt je antwoord langer dan tien seconden, dan is het nog te vaag.

2 Waarom

Welk probleem heeft je klant, en hoe lost jouw aanbod dat op? Een idee zonder probleem is een hobby. Zoek eerst het probleem, dan pas de oplossing.

3 Geld verdienen

Wat vraag je ervoor, hoe reken je af, en waar komt je geld vandaan? Schrijf een bedrag op, geen bandbreedte. Een klant die twijfelt over de prijs, twijfelt meestal over jouw duidelijkheid.

4 Klanten vinden

Hoe bereik je nieuwe klanten, en hoe zorg je dat ze je doorvertellen? Bij het internetcafé kwamen klanten via de buurt, niet via een advertentie. Denk aan wie je persoonlijk kunt aanspreken.

5 Concurrentie

Wie doet hetzelfde als jij, en wat maakt jou anders? Niemand is de enige. Wees eerlijk over wie er al is, en scherp over wat jij toevoegt.

6 Meten van succes

Wanneer weet je dat het werkt, en wat is je volgende doel daarna? Kies iets meetbaars. "Tien klanten in twee maanden" werkt. "Succesvol worden" niet.

7 Sterktes, zwaktes, kansen en risico's

Wat heb je zelf in huis, wat mis je nog, en wat gebeurt er buiten jou dat je kan helpen of tegenwerken? Dit blok is bedoeld om eerlijk te zijn tegen jezelf, niet om jezelf te verkopen.

Hoe je dit gebruikt

Vul het in op één zitting. Kort, eerlijk, zonder opsmuk. Print het uit of zet het op je telefoon. Kijk er elke week naar. Pas het aan zodra je iets leert dat je plan tegenspreekt. Dat gebeurt vaker dan je denkt.

Laat een AI-assistent je helpen invullen

Liever begeleid worden dan een leeg vel invullen? Kopieer de prompt hieronder en plak hem in ChatGPT, Claude of een andere AI-assistent. Die stelt je de vragen één voor één en helpt je vage antwoorden concreet maken.

KOPIEER & PLAK

Ik wil mijn One Page Business Plan invullen volgens dit format:

1. Wat, hoe en voor wie: wat ik verkoop, hoe ik het lever, en aan wie.
2. Waarom: welk probleem mijn klant heeft en welke oplossing ik bied.
3. Geld verdienen: wat ik ervoor vraag, hoe ik afreken, en waar mijn geld vandaan komt.
4. Klanten vinden: hoe ik nieuwe klanten bereik en hoe ik zorg dat ze me doorvertellen.
5. Concurrentie: wie hetzelfde doet als ik, en wat mij anders maakt.
6. Meten van succes: wanneer ik weet dat het werkt, en wat mijn volgende doel is.
7. Sterktes, zwaktes, kansen en

risico's: wat ik zelf in huis heb, wat ik nog mis, en wat er buiten mij gebeurt dat me kan helpen of tegenwerken.

Help me dit plan op te bouwen door me een voor een, blok per blok, door deze volgorde te leiden. Stel per blok eerst een korte, concrete vraag. Wacht op mijn antwoord voordat je verder gaat naar het volgende blok.

Als mijn antwoord vaag is (bijvoorbeeld "iets met social media" of "veel mensen"), vraag dan door tot het concreet is: wie precies, wat precies, hoeveel precies. Verzin niets voor me. Vul niets in op basis van aannames. Vraag door op wat ik zelf aandraag.

Elk antwoord moet passen in 1 of 2 zinnen. Is mijn antwoord te lang, help me het dan samen te vatten tot de kern.

Bij blok 7 vraag je apart naar elk van de vier onderdelen (sterktes, zwaktes, kansen, risico's), niet allemaal tegelijk.

Zet aan het einde alles samen in een compleet ingevuld plan van één pagina, met de zeven blokken duidelijk gelabeld, zodat ik het kan opslaan, printen of delen.

Op de volgende pagina staat het invulbare template.

No shortcuts.

One Page Business Plan

No shortcuts. I'll show you the way.

MAX 1-2 ZINNEN PER ANTWOORD

NAAM

DATUM

WAT + HOE + WIE	Wat verkoop je?	
	Hoe doe je dat?	
	Voor wie doe je dit?	
WAAROM	Welk probleem heeft je klant?	
	Hoe lost jouw aanbod dat op?	
OMZET	Wat vraag je ervoor, en hoe reken je af?	
	Waar komt je geld vandaan?	
KLANTEN	Hoe bereik je nieuwe klanten?	
	Hoe zorg je dat klanten je doorvertellen?	
CONCURRENTIE	Wie doet hetzelfde als jij?	
	Wat maakt jou anders?	
SUCCES METEN	Wanneer weet je dat het werkt?	
	Wat is je volgende doel daarna?	

STERKTES, ZWAKTES, KANSEN EN RISICO'S	
STERKTES (+)	ZWAKTES (-)
KANSEN (+)	RISICO'S (-)

Check-in ritme

- Elke week: kijk je plan terug. Klopt het nog?
- Elke maand: is er iets dat je moet aanpassen op basis van wat je hebt geleerd?