





# Nieuw soort App

*"ondertitel"*

## Beschrijving Businessmodel

Versiedatum: XX-XX-2021

 jouwmailadres

 06-12345678

 WWW.....NL

# Inhoudsopgave

1. Contactgegevens.....	3
2. Historie en mijn profiel.....	3
3. Aanleiding .....	4
4. Product / Dienst / Service .....	6
5. Doelgroep en behoefte.....	7
6. Verdienmodel (prijs).....	7
7. Globale begroting .....	8
8. Marketing.....	9
9. Planning .....	9

# 1. Contactgegevens



Naam	.....
Geslacht	.....
Telefoonnummer	06-12345678
E-mailadres	jouwmailadres

*Hier geven we een korte, aanvullende beschrijving waarmee de wereld kennis met jou maakt.....*

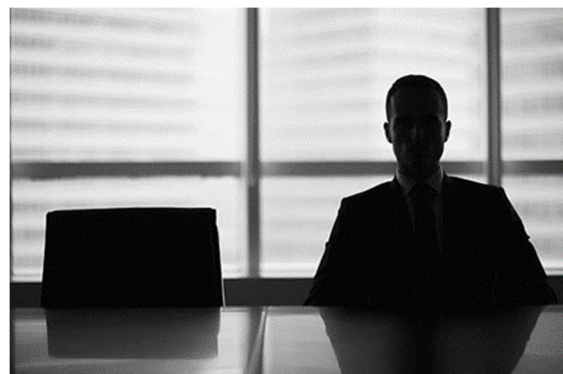
Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Aenean commodo ligula eget dolor. Aenean massa. Cum sociis natoque penatibus et magnis dis parturient montes, nascetur ridiculus mus. Donec quam felis, ultricies nec, pellentesque eu, pretium quis, sem. Nulla consequat massa quis enim. Donec pede justo, fringilla vel, aliquet nec, vulputate eget, arcu. In enim justo, rhoncus ut, imperdiet a, venenatis vitae, justo. Nullam dictum felis eu pede mollis pretium. Integer tincidunt. Cras dapibus. Vivamus elementum semper nisi. Aenean vulputate eleifend tellus. Aenean leo ligula, porttitor eu, consequat vitae, eleifend ac, enim. Aliquam lorem ante, dapibus in, viverra quis, feugiat a, tellus. Phasellus viverra nulla ut metus varius laoreet. Quisque rutrum. Aenean imperdiet. Etiam ultricies nisi vel augue. Curabitur ullamcorper ultricies nisi. Nam eget dui.

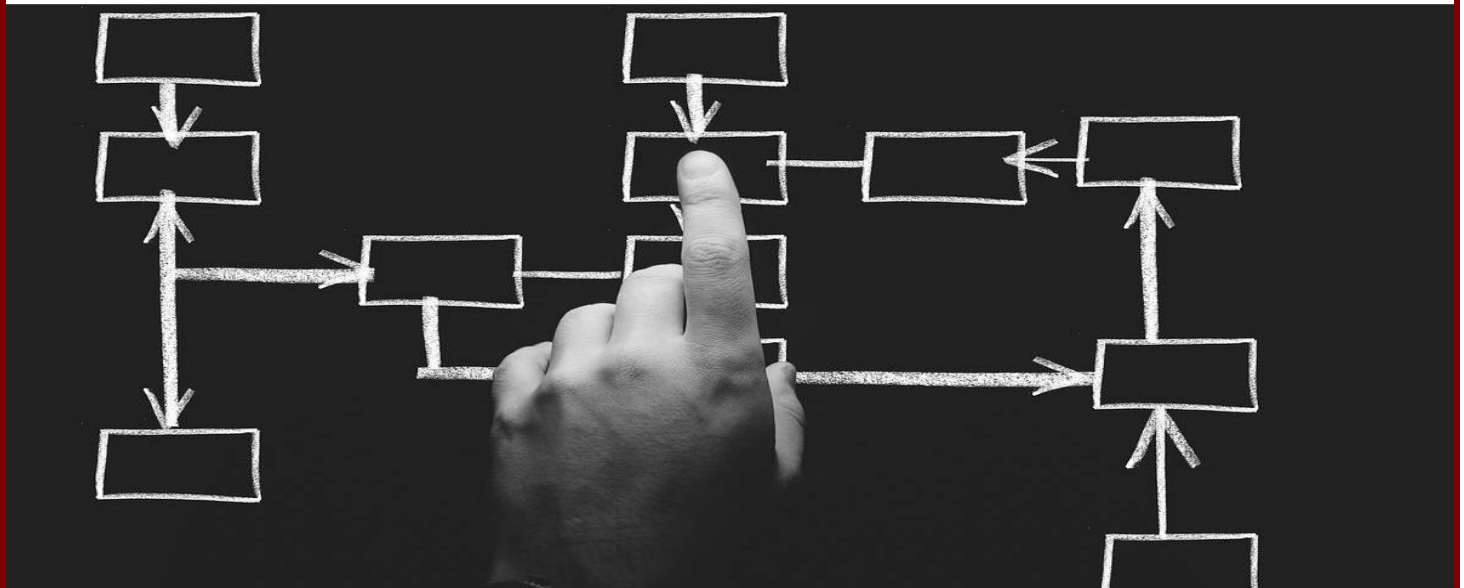
# 2. Historie en mijn profiel

*Hier beschrijven we jouw achtergrond, je kennis en kunde en je ervaring en motief als ondernemer, mede in relatie tot het beoogde bedrijfsmodel.....*

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Aenean commodo ligula eget dolor. Aenean massa. Cum sociis natoque penatibus et magnis dis parturient montes, nascetur ridiculus mus. Donec quam felis, ultricies nec, pellentesque eu, pretium quis, sem. Nulla consequat massa quis enim.

Donec pede justo, fringilla vel, aliquet nec, vulputate eget, arcu. In enim justo, rhoncus ut, imperdiet a, venenatis vitae, justo. Nullam dictum felis eu pede mollis pretium. Integer tincidunt. Cras dapibus. Vivamus elementum semper nisi. Aenean vulputate eleifend tellus. Aenean leo ligula, porttitor eu, consequat vitae, eleifend ac, enim. Aliquam lorem ante, dapibus in, viverra quis, feugiat a, tellus. Phasellus viverra nulla ut metus varius laoreet. Quisque rutrum. Aenean imperdiet. Etiam ultricies nisi vel augue. Curabitur ullamcorper ultricies nisi. Nam eget dui.





### 3. Aanleiding

*Hier beschrijving we de aanleiding tot jouw bedrijfsidee, bijvoorbeeld het ontwikkelen en vermarkten van een nieuw soort App. Hoe kom je op dit idee? Welke kansen zie je? Hoe, waar en wanneer heb je vastgesteld dat er daadwerkelijk behoefte is aan jouw product / dienst / service?*

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Aenean commodo ligula eget dolor. Aenean massa. Cum sociis natoque penatibus et magnis dis parturient montes, nascetur ridiculus mus. Donec quam felis, ultricies nec, pellentesque eu, pretium quis, sem. Nulla consequat massa quis enim.



Donec pede justo, fringilla vel, aliquet nec, vulputate eget, arcu. In enim justo, rhoncus ut, imperdiet a, venenatis vitae, justo. Nullam dictum felis eu pede mollis pretium. Integer tincidunt. Cras dapibus. Vivamus elementum semper nisi. Aenean vulputate eleifend tellus. Aenean leo ligula, porttitor eu, consequat vitae, eleifend ac, enim. Aliquam lorem

ante, dapibus in, viverra quis, feugiat a, tellus. Phasellus viverra nulla ut metus varius laoreet. Quisque rutrum. Aenean imperdiet. Etiam ultricies nisi vel augue. Curabitur ullamcorper ultricies nisi. Nam eget dui.

Etiam rhoncus. Maecenas tempus, tellus eget condimentum rhoncus, sem quam semper libero, sit amet adipiscing sem neque sed ipsum. Nam quam nunc, blandit vel, luctus pulvinar, hendrerit id, lorem. Maecenas nec odio et ante tincidunt tempus. Donec vitae sapien ut libero venenatis faucibus. Nullam quis ante. Etiam sit amet orci eget eros faucibus tincidunt. Duis leo. Sed fringilla mauris sit amet nibh. Donec sodales sagittis magna. Sed consequat, leo eget bibendum sodales, augue velit cursus nunc, quis gravida magna mi a libero. Fusce vulputate eleifend sapien. Vestibulum purus quam, scelerisque ut, mollis sed, nonummy id, metus. Nullam accumsan lorem in dui. Cras ultricies mi eu turpis hendrerit fringilla. Vestibulum ante ipsum primis in faucibus orci luctus et ultrices posuere cubilia Curae; In ac dui quis mi consectetur lacinia.

# Your New App

*“ondertitel”*



## Waarom jouw App?

Beschrijving van de USP's (Unique Selling Points) van jouw initiatief.....

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Aenean commodo ligula eget dolor. Aenean massa. Cum sociis natoque penatibus et magnis dis parturient montes, nascetur ridiculus mus. Donec quam felis, ultricies nec, pellentesque eu, pretium quis, sem. Nulla consequat massa quis enim. Donec pede justo, fringilla vel, aliquet nec, vulputate eget, arcu.

## 4. Product / Dienst / Service

*Detailbeschrijving van jouw idee (bijvoorbeeld de lancering van een nieuw soort App).....Wat ga je leveren? Welk product of welke dienst? Wat zijn de kenmerken daarvan? Hoe ziet het eruit en hoe functioneert het? Wat is er uniek aan?.....*

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Aenean commodo ligula eget dolor. Aenean massa. Cum sociis natoque penatibus et magnis dis parturient montes, nascetur ridiculus mus. Donec quam felis, ultricies nec, pellentesque eu, pretium quis, sem. Nulla consequat massa quis enim. Donec pede justo, fringilla vel, aliquet nec, vulputate eget, arcu. In enim justo, rhoncus ut, imperdiet a, venenatis vitae, justo. Nullam dictum felis eu pede mollis pretium. Integer tincidunt. Cras dapibus. Vivamus elementum semper nisi. Aenean vulputate eleifend tellus. Aenean leo ligula, porttitor eu, consequat vitae, eleifend ac, enim. Aliquam lorem ante, dapibus in, viverra quis, feugiat a, tellus. Phasellus viverra nulla ut metus varius laoreet. Quisque rutrum. Aenean imperdiet. Etiam ultricies nisi vel augue. Curabitur ullamcorper ultricies nisi. Nam eget dui.

Etiam rhoncus. Maecenas tempus, tellus eget condimentum rhoncus, sem quam semper libero, sit amet adipiscing sem neque sed ipsum. Nam quam nunc, blandit vel, luctus pulvinar, hendrerit id, lorem. Maecenas nec odio et ante tincidunt tempus. Donec vitae sapien ut libero venenatis faucibus. Nullam quis ante. Etiam sit amet orci eget eros faucibus tincidunt. Duis leo. Sed fringilla mauris sit amet nibh. Donec sodales sagittis magna. Sed consequat, leo eget bibendum sodales, augue velit cursus nunc, quis gravida magna mi a libero. Fusce vulputate eleifend sapien. Vestibulum purus quam, scelerisque ut, mollis sed, nonummy id, metus. Nullam accumsan lorem in dui. Cras ultricies mi eu turpis hendrerit fringilla. Vestibulum ante ipsum primis in faucibus orci luctus et ultrices posuere cubilia Curae; In ac dui quis mi consectetur lacinia.



Nam pretium turpis et arcu. Duis arcu tortor, suscipit eget, imperdiet nec, imperdiet iaculis, ipsum. Sed aliquam ultrices mauris. Integer ante arcu, accumsan a, consectetur eget, posuere ut, mauris. Praesent adipiscing. Phasellus ullamcorper ipsum rutrum nunc. Nunc nonummy metus. Vestibulum volutpat pretium libero. Cras id dui. Aenean ut eros et nisl sagittis vestibulum. Nullam nulla eros, ultricies sit amet, nonummy id, imperdiet feugiat, pede. Sed lectus. Donec mollis hendrerit risus. Phasellus nec sem in justo pellentesque facilisis. Etiam imperdiet imperdiet orci. Nunc nec neque. Phasellus leo dolor, tempus non, auctor et, hendrerit quis, nisi.

## 5. Doelgroep en behoefte

*Hier beschrijven we wie de klanten voor jouw App / concept worden. Welke gebruikersgroepen zijn er te onderscheiden? In welke specifieke behoeften ga je voorzien? Hoe groot is de behoefte / markt globaal? Hoe scoor jij t.o.v. reeds bestaande alternatieven?*

### Doelgroep 1: betalende businessklanten

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Aenean commodo ligula eget dolor. Aenean massa. Cum sociis natoque penatibus et magnis dis parturient montes, nascetur ridiculus mus. Donec quam felis, ultricies nec, pellentesque eu, pretium quis, sem. Nulla consequat massa quis enim. Donec pede justo, fringilla vel, aliquet nec, vulputate eget, arcu. In enim justo, rhoncus ut, imperdiet a, venenatis vitae, justo. Nullam dictum felis eu pede mollis pretium.

### Doelgroep 2: niet betalende gebruikers / consumenten

Integer tincidunt. Cras dapibus. Vivamus elementum semper nisi. Aenean vulputate eleifend tellus. Aenean leo ligula, porttitor eu, consequat vitae, eleifend ac, enim. Aliquam lorem ante, dapibus in, viverra quis, feugiat a, tellus. Phasellus viverra nulla ut metus varius laoreet. Quisque rutrum. Aenean imperdiet. Etiam ultricies nisi vel augue. Curabitur ullamcorper ultricies nisi. Nam eget dui.

Etc.

**Bronvermeldingen evt beknopt marktonderzoek: <https://hddgroup.com/de-vraag-naar-pers>.....**

## 6. Verdienmodel (prijs)

*Hier beschrijven we hoe jij geld gaat verdienen met je initiatief en welke prijs je daar globaal voor rekent? Hoe verhoudt jouw prijs zich t.o.v. alternatieven?*

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Aenean commodo ligula eget dolor. Aenean massa. Cum sociis natoque penatibus et magnis dis parturient montes, nascetur ridiculus mus. Donec quam felis, ultricies nec, pellentesque eu, pretium quis, sem. Nulla consequat massa quis enim. Donec pede justo, fringilla vel, aliquet nec, vulputate eget, arcu. In enim justo, rhoncus ut, imperdiet a, venenatis vitae, justo. Nullam dictum felis eu pede mollis pretium. Integer tincidunt. Cras dapibus. Vivamus elementum semper nisi. Aenean vulputate eleifend tellus. Aenean leo ligula, porttitor eu, consequat vitae, eleifend ac, enim. Aliquam lorem ante, dapibus in, viverra quis, feugiat a, tellus. Phasellus viverra nulla ut

metus varius laoreet. Quisque rutrum. Aenean imperdiet. Etiam ultricies nisi vel augue. Curabitur ullamcorper ultricies nisi. Nam eget dui.

.....vooralnog wordt gedacht aan een maandelijks abonnementsgeld voor het profileren (presenteren) van je onderneming via deze nieuwe App aan consumenten van **€ 19,95 excl. Btw.....**

## 7. Globale begroting

*Hier begroten we globaal hoeveel omzet het initiatief kan gaan opleveren en welke bedrijfskosten je mag verwachten? We geven een zeer globale raming van de mogelijke opbrengst weer.*

### Omzet

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Aenean commodo ligula eget dolor. Aenean massa. Cum sociis natoque penatibus et magnis dis parturient montes, nascetur ridiculus mus. Donec quam felis, ultricies nec, pellentesque eu, pretium quis, sem. Nulla consequat massa quis enim.

.....Het omzetspotentieel per jaar op korte termijn is dan: **500 betalende (op de App geabonneerde) klanten \* 12 mnd. \* € 19,95 = € 119.700.....**

### Kosten

Aan de kostenkant onderscheid ik de volgende posten globaal op jaarbasis:

- App- hosting en doorontwikkeling: € 20.000 per jaar (bovenop reguliere 1st time App-development)
- Marketing en verkoop 2-zijdig: minimaal € 40.000 per jaar
- Overige kosten (commercieel, administratief, operationeel): € 25.000

Dit geeft het volgende globale resultaat per jaar op korte termijn:

<b>Omzet</b>	<b>€ 119.700</b>
<b>-/- Totale bedrijfskosten</b>	<b>€ 85.000</b>
<b>= Jaarlijks winstresultaat</b>	<b>€ 34.700</b>

Donec pede justo, fringilla vel, aliquet nec, vulputate eget, arcu. In enim justo, rhoncus ut, imperdiet a, venenatis vitae, justo. Nullam dictum felis eu pede mollis pretium. Integer tincidunt. Cras dapibus. Vivamus elementum semper nisi. Aenean vulputate eleifend tellus. Aenean leo ligula, porttitor eu, consequat vitae, eleifend ac, enim.



## 8. Marketing

*Hier beschrijven wij hoe jij je initiatief globaal onder de aandacht gaat brengen. Welke promotiekanalen – social media, koude acquisitie, offline...etc. – zet je in t.b.v. welke doelgroepen en in welke mate? Welk globaal budget trek je daarvoor uit?*

### Werving van betalende klanten voor je App:

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Aenean commodo ligula eget dolor. Aenean massa. Cum sociis natoque penatibus et magnis dis parturient montes, nascetur ridiculus mus. Donec quam felis, ultricies nec, pellentesque eu, pretium quis, sem. Nulla consequat massa quis enim. Donec pede justo, fringilla vel, aliquet nec, vulputate eget, arcu. In enim justo, rhoncus ut, imperdiet a, venenatis vitae, justo. Nullam dictum felis eu pede mollis pretium. Integer tincidunt. Cras dapibus. Vivamus elementum semper nisi. Aenean vulputate eleifend tellus. Aenean leo ligula, porttitor eu, consequat vitae, eleifend ac, enim. Aliquam lorem ante, dapibus in, viverra quis, feugiat a, tellus. Phasellus viverra nulla ut metus varius laoreet. Quisque rutrum. Aenean imperdiet. Etiam ultricies nisi vel augue. Curabitur ullamcorper ultricies nisi. Nam eget dui.

### Werving van (niet betalende) App-gebruikers:



Lorem ipsum Etiam rhoncus. Maecenas tempus, tellus eget condimentum rhoncus, sem quam semper libero, sit amet adipiscing sem neque sed ipsum. Nam quam nunc, blandit vel, luctus pulvinar, hendrerit id, lorem. Maecenas nec odio et ante tincidunt tempus. Donec vitae sapien ut libero venenatis faucibus. Nullam quis ante. Etiam sit amet orci eget eros faucibus tincidunt. Duis leo.

## 9. Planning

*Wanneer je dadelijk echt besluit van start te gaan, welke globale activiteiten plan je dan om je App te lanceren en te vercommercialiseren en wanneer?*

### **Kwartaal 1: activiteiten**

- App: functionele specificaties opstellen en technische ontwikkeling

### **Kwartaal 2: activiteiten**

- App evt. aanpassen o.b.v. feedback 1<sup>e</sup> gebruikers;
- Actief werven gebruikers (cold calling);
- Uitwerken / uitdenken marketingcampagne Consumenten (nog geen lancering);



### **Kwartaal 3: activiteiten**

- App evt. aanpassen o.b.v. feedback gebruikers;
- Actief Werven gebruikers (cold calling);
- Uitvoeren / lanceren marketingcampagne consumenten (krachtige introductiefase).

### **Kwartaal 4 en verder: activiteiten**

- App evt. aanpassen o.b.v. feedback gebruikers;
- Werven gebruikers (via mout2mouth, geringe afname wervingsinvesteringen betalende klantzijde);
- 'Bijhouden' marketingcampagne consumenten (enige matiging marketing investeringen na turbulente introductie).

In de achtereenvolgende fasen zal dit leiden tot de volgende concrete resultaten:

**Kwartaal 1:** Te lanceren App;

**Kwartaal 2:** (kritische hoeveelheid) betalende gebruikers. 1<sup>e</sup> recensies;

**Kwartaal 3:** 1e inkomsten uit de App. Goede recensiedatabase met persoonlijke ervaringen van consumenten;

**Kwartaal 4 (en verder):** Volledig commercieel / running business.

# **INTERESTED?**

## **Please Let Me Know !**

**Jouw naam (06-12345678)**

