

Business Scan & Plan

De module Business Scan & Plan helpt je doormiddel van drie fasen je bedrijf in kaart te brengen en een plan van aanpak te formuleren.

Business Scan

In hoofdstukken 1 t/m 3 ga je businessmodel in kaart brengen. Door helder te hebben waar de momenteel grootste omzet gegenereerd wordt kun je focus aanbrengen in je sales om je commerciële tijd effectiever in te vullen. Daarnaast maak je inzichtelijk waar je quick-wins zitten zodat je op een gemakkelijke manier extra omzet kunt genereren.

Ook breng je in kaart welke met welke gegevens je werkt en hoe je deze borgt in je bedrijf. Hierdoor kun je een efficiency slag maken in werkproces.

Communicatie Scan

In de hoofdstukken 4 t/m 6 ga je in kaart brengen wie je doelgroep is en hoe je deze benaderd. Door je doelgroep goed af te bakenen en vervolgens te segmenteren ben je in staat om gericht te communiceren en meer uit je commerciële tijd te halen.

Plan van aanpak

In hoofdstuk 7 ga je een plan van aanpak formuleren. Door je financiële situatie als basis te pakken ligt je plan altijd gericht op het neerzetten van een bedrijf dat voldoet aan de financiële behoeften en dus duurzaam is.

Door het bepalen van twee KPI's kun je gemakkelijk sturen op de verhouding tussen effort en resultaat en ga je steeds efficiënter werken.

Ook ga je aan de hand van drie stappen benoemen op welke punten je gaat focussen om je bedrijf naar een hoger plan te tillen.