

Schaalklaar

Projectbeschrijving

Versie: Maart 2024

# Algemene inlichtingen

*Deze template wordt ingevuld door de aanvragende onderneming. Op basis van deze projectbeschrijving zal door VLAIO het project worden beoordeeld.*

*Maximaal 10 tekstpagina's toegestaan voor de volgende onderwerpen. Je mag bijlagen toevoegen na de 10 pagina's voor meer details, link deze dan naar de gespecificeerde inhoud/onderwerp in de hoofdtekst.*

*De vragen helpen je bij het opbouwen van inhoud en werken als een checklist voor relevante onderwerpen, maar je hoeft je niet alleen tot deze te beperken. Controleer of je inhoud/rechtvaardiging kan geven op onderstaande vragen, maar schrijf GEEN directe antwoorden uit in de vorm van een opsomming. Pas rubrieken aan als dat nodig is.*

*De begeleidende vragen (inclusief deze kader) in cursief mogen worden verwijderd.*

# Beschrijving van de onderneming en het groeitraject

## Beknopte samenvatting (max. 0.5 bladzijden)

*Geef een korte samenvatting van je bedrijf en de wijze waarop je jouw bedrijf schaalklaar wilt maken.[[1]](#footnote-2)*

*Beantwoord deze vragen:*

* 1. *Beschrijf je onderneming en benadruk hierbij welk probleem je bedrijf oplost of welke behoefte ze vervult.*
	2. *Beschrijf je aanpak (oplossing / dienst / product) en toon aan waarom dit uniek en innovatief is.*
	3. *Wat is je strategie om je businessmodel te schalen?*

## Mijlpalen

*Welke mijlpalen zijn tot nu toe bereikt en wat moeten de volgende zijn?*

*Vul onderstaande tabel aan naargelang jullie gebruikte mijlpalen en succescriteria:*

*Bijvoorbeeld: Aantal gebruikers, aantal klanten, tractie, conversieratio, aantal geïnstalleerde sites, omzet. Een project kan maximaal 3 jaar duren, vul de tabel naargelang jouw projectduur aan.*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | *Jaar 1 na start* | *Jaar 2 na start* | *Jaar 3 na start* |
| *Mijlpaal 1* |  |  |  |
| *Mijlpaal 2* |  |  |  |
|  |  |  |  |

# Verantwoording van de selectiecriteria

*Waarom denk je dat jouw project voldoet aan de criteria? Licht toe.*

## Team en netwerk

* *Beschrijf je team en benoem de relevante ervaring en expertise.*
* *Geef aan welke expertise momenteel ontbreekt en hoe je dit hiaat wil opvullen.*
* *Toon aan hoe je in staat zal zijn om talent aan te trekken en te behouden.*
* *Beschrijf je extern netwerk en de rol die ze speelt in jouw onderneming.*
* *Beschrijf mogelijke strategische samenwerkingsverbanden en partnerships die je hebt of zal aangaan om de versnelde groei mogelijk kunnen maken.*

## Innovativiteit

* *Beschrijf wat jouw product of dienst onderscheidt van de concurrentie. Dit kan technologische innovatie, unieke functies of een superieure klantenservice zijn.*
* *Toon aan welke belangrijke en kwantificeerbare voordelen je klant realiseert.*
* *Beschrijf de status van je huidige product, Minimum Viable Product (MVP), Proof of Concept (PoC) of Proof of Business (PoB).*
* *Benoem eventuele octrooien, patenten of andere intellectuele eigendommen die je concurrentievoordeel bieden.*
* *Geef de procesmatige en/of financiële uitdagingen waaraan je moet werken om schaalklaar te zijn.*

## Potentieel op economisch opschalen

* *Identificeer je doelmarkt en toon aan dat er een aanzienlijke vraag is naar je product of dienst.*
* *Geef kwantificeerbare gegevens over de omvang en de groeisnelheid van elke markt.*
* *Leg uit hoe je bedrijfsprocessen schaalbaar kan maken en hoe je van plan bent om de productie, distributie en klantenservice te organiseren om op te schalen.*
* *Toon aan hoe je infrastructuur en systemen wilt laten meegroeien met de onderneming.*
* *Toon aan dat je zal beschikken over voldoende financiële middelen om het traject op een duurzame manier uit te rollen en te bestendigen.*

## Plan van aanpak

* *In het plan van aanpak geef je aan wat de onderneming precies gaat doen om schaalklaar te zijn.*
* *Presenteer je groeistrategie met duidelijke doelstellingen in een realistisch plan om de markt te veroveren (max. looptijd 3 jaar). Geef aan hoe je je doelmarkten wil bereiken (bijv. marketing, verkoop, kanalen, distributie). Beschrijf je strategieën voor klantontwikkeling en marktontwikkeling en beschrijf de investeringen (verkoop, marketing, interne bedrijfsontwikkeling, enz.) die daarvoor noodzakelijk zijn.*
* *Geef eerst de algemene opbouw van je project* ***in grote lijnen****, identificeer de verschillende nodige stappen en beschrijf de samenhang daartussen. Heb hierbij specifieke aandacht voor de steunbare activiteiten die je zal uitvoeren om versneld te groeien.*

*Gebruik onderstaande tabel, en herhaal deze naargelang jullie opsplitsing in activiteiten. Gebruik mijlpalen om de resultaten in jullie werkplan te toetsen. Beschrijf welke mijlpalen je stelt.*

*Bijvoorbeeld kan je per mijlpaal een afgescheiden werkpakket maken met een duidelijke timing en onderbouwde kostprijs. Per jaar moet er minstens één mijlpaal (en maximaal twee) behaald worden.*

*Geef* ***voor elk werkpakket*** *weer wat de* ***belangrijkste taken*** *zijn, wie deze taken zal uitvoeren en hoeveel tijd en middelen ze in beslag zullen nemen. Geef aan wat de beoogde* ***resultaten*** *zijn met indien mogelijk kwantitatieve succes criteria. Omschrijf* ***uitdagingen, mogelijke belemmeringen en risico’s*** *bij de uitvoering en beschrijf indien nodig het back-up plan of formuleer een go/no-go beslissing.*

*Zorg dat de werkpakketten afgestemd zijn op het behalen van de mijlpalen. Link elk werkpakket met de overeenkomstige mijlpaal.*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Werkpakket 1** | **Beginmaand** | **Duur (in maanden)** | **Totale inzet (in mensmaanden)** | **Kostprijs (detail in kostenmodel)** |
|  | *X* | *X* | *X* | *X* |
| **Titel** |  |
| **Taken*** *Taakbeschrijving*
 |
| **Verwachte resultaten*** *Resultaten*
 |
| **Uitdagingen & risico’s*** *Uitdagingen en risico*
 |

Tabel 1: Voorbeeld van schematisch overzicht per werkpakket. Herhaal deze tabel per activiteit.

## Maatschappelijke impact

* *Geef aan hoe je met je bedrijfsvoering positief bijdraagt aan een beter klimaat, een groenere economie of hoe je de overgang naar een circulaire economie mogelijk maakt.*
* *Toon aan welke invloed je project heeft op bijkomende tewerkstelling.*

## Stimulerend effect: financiering van de onderneming en inschatting van de te maken kosten van de 3 volgende jaren

* *Beschrijf en onderbouw de benodigde (extra) financiering voor de komende periode (runway).*
* *Beschrijf de kosten en uitgaven (opgenomen in je kasstroomplan) voor de komende periode.*
* *Hoe draagt de subsidie bij aan de meerwaarde van uw project?*



1. Deze tekst kan mogelijk gebruikt worden voor een VLAIO publicatie. Er zal steeds goedkeuring gevraagd worden alvorens iets effectief te publiceren. [↑](#footnote-ref-2)